



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**



FACULTAD DE DERECHO

Excepciones a la cláusula de la nación más favorecida

Tesis

**Que para obtener el Título de
Licenciada en Derecho presenta:**

Karina Leyva López

Asesora: Lic. Lucía Corona Arias.

México, Ciudad Universitaria, Noviembre 2013.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

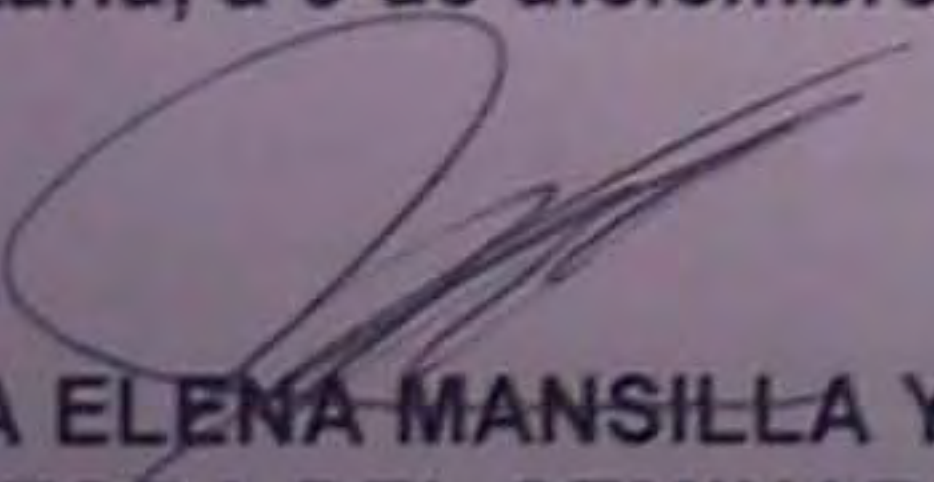
DR. ISIDRO ÁVILA MARTÍNEZ
DIRECCIÓN GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
PRESENTE

La alumna **KARINA LEYVA LÓPEZ** con número de cuenta **30519189-2** inscrita en el Seminario de Derecho Internacional bajo mi dirección, elaboró su tesis profesional titulada **"EXCEPCIONES A LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA"**, dirigida por la **MTRA. LUCÍA CORONA ARIAS**, investigación que, una vez revisada por quien suscribe, se aprobó por cumplir con los requisitos reglamentarios, en la inteligencia de que el contenido y las ideas expuestas en la investigación, así como su defensa en el examen oral, son de la absoluta responsabilidad de su autor, esto con fundamento en el artículo 21 del Reglamento General de Exámenes y la fracción II del artículo 2º de la Ley Orgánica de la Universidad Nacional Autónoma de México.

De acuerdo con lo anterior y con fundamento en los artículos 18, 19, 20 y 28 del vigente Reglamento General de Exámenes Profesionales, solicito de usted ordene la realización de los trámites tendientes a la celebración del examen profesional de la alumna mencionada.

La interesada deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes, contados de día a día, a partir de aquél en que le sea entregado el presente oficio, con la aclaración de que, transcurrido dicho plazo sin haber llevado a efecto el examen, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que sólo podrá otorgarse nuevamente, si el trabajo recepcional conserve su actualidad y en caso contrario hasta que haya sido actualizado, todo lo cual será calificado por la Secretaría General de la Facultad.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cd. Universitaria, a 9 de diciembre de 2013


DRA. MARÍA ELENA MANSILLA Y MEJÍA
DIRECTORA DEL SEMINARIO



FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO

SECRETARÍA GENERAL

A MIS PADRES:

Con todo mi amor y cariño porque gracias a ustedes me he convertido en la persona que ahora soy, capaz de soñar y luchar por cumplir cualquier reto que me proponga. Porque con su amor, comprensión y cariño me han llevado a culminar uno de ellos.

Por enseñarme que en la vida hay que trabajar para obtener lo que uno quiere, que a pesar de los obstáculos hay que mirar siempre adelante, que todo se puede con dedicación, que no importan los errores sino el empeño que demuestras por superarlos, que siempre van a estar conmigo apoyándome y alentándome a ir por más, que a pesar de los tropiezos siempre van a darme la mano para ayudarme a levantar. Gracias, por darme la oportunidad de crecer personal y profesionalmente.

Los amo.

Lucía Corona Arias,

Por su apoyo y asesoría, por su tiempo, dedicación y paciencia; todos, elementos clave para el desarrollo de la investigación.

Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Derecho,

Por brindarme la oportunidad de pertenecer a la máxima casa de estudios.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. DEFINICIONES Y ANTECEDENTES.	
1.1. Definiciones.....	3
1.1.1. Principio de la nación más favorecida.....	3
1.1.2. Condiciones de la cláusula.....	4
1.1.2.1. Inmediata.....	4
1.1.2.2. Incondicional.....	4
1.1.3. Excepción.....	5
1.1.4. Reciprocidad.....	5
1.1.5. Trato discriminatorio.....	6
1.1.6. Integración económica.....	7
1.1.6.1. Niveles de integración económica.....	8
1.1.6.2. Área o zona de libre comercio.....	8
1.1.6.3. Unión aduanera.....	10
1.1.6.4. Mercado común.....	11
1.1.6.5. Unión económica.....	12
1.1.7. Tratados comerciales.....	12
1.1.7.1. Principios generales en los tratados comerciales.....	14
1.2. Antecedentes.....	15
1.2.1. Evolución del comercio internacional.....	15

1.2.2. Antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947.....	21
1.2.3. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947.....	23
1.2.3.1. Rondas de negociación.....	25
1.2.4. Antecedentes de la cláusula de la nación más favorecida.....	27

CAPÍTULO 2. FUENTES FORMALES.

2.1. La cláusula de la nación más favorecida en la Organización Mundial del Comercio.....	30
2.1.1. Acuerdo de Marrakech.....	30
2.2. La cláusula de la nación más favorecida en los tratados comerciales de los que México es parte.....	33
2.2.1. Asociación Latinoamericana de Integración.....	33
2.2.1.1. Antecedentes.....	33
2.2.1.2. Contenido.....	36
2.2.2. Tratados de Libre Comercio.....	40
2.2.2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	43
2.2.3. Acuerdos de inversión.....	46
2.2.3.1. Acuerdos para la protección y promoción recíproca de las inversiones.....	47

CAPÍTULO 3. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

3.1. Aplicación de la cláusula de la nación más favorecida en cada uno de los tratados de los que México es parte.....	53
3.1.1. Organización Mundial del Comercio.....	56
3.1.2. Asociación Latinoamericana de Integración.....	58
3.1.3. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	60
3.1.4. Tratado de Libre Comercio México – Colombia.....	61
3.1.5. Tratado de Libre Comercio México – Costa Rica.....	62
3.1.6. Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua.....	63
3.1.7. Tratado de Libre Comercio México – Chile.....	64
3.1.8. Tratado de Libre Comercio y los países miembros de la Unión Europea.....	65
3.1.9. Tratado de Libre Comercio México – Israel.....	66
3.1.10. Tratado de Libre Comercio México – Asociación Europea de Libre Comercio.....	66
3.1.11. Tratado de Libre Comercio México – Triángulo del Norte.....	67
3.1.12. Tratado de Libre Comercio México – Uruguay.....	68
3.1.13. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México – Japón.....	69
3.1.14. Acuerdo de Integración Comercial México – Perú.....	70
3.1.15. Tratado de Libre Comercio Único.....	72

CAPÍTULO 4. CAUSAS DE EXCEPCIÓN A LA APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

4.1. Excepción mediante la aplicación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	75
4.1.1. El caso de México.....	83
4.2. Excepción a través de la aplicación de la cláusula de habilitación, artículo XVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	86
4.3. La intervención del Estado en la regulación del comercio internacional y los tratados.....	92
4.4. Finalidad de la cláusula de la nación más favorecida.....	94
CONCLUSIONES.....	102
BIBLIOGRAFÍA.....	104

Introducción.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo desarrollar la tesis consistente en que el artículo 1 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” establece el principio de la nación más favorecida. El mismo acuerdo también contempla excepciones a dicha cláusula, razón por la cual los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, particularmente México, han abusado de la excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, convirtiéndola en la regla general para el desarrollo de sus relaciones comerciales.

Las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida fortalecen el regionalismo frente al multilateralismo, principal objetivo de la Organización Mundial del Comercio, por lo que se debilita el sentido teleológico del principio de la nación más favorecida como pilar del multilateralismo.

Para el desarrollo de la investigación, hemos utilizado el método deductivo, ya que partimos del estudio de las normas jurídicas multilaterales al estudio de las excepciones.

En el primer capítulo se presentan los conceptos relevantes en la investigación; el desarrollo de los antecedentes de la cláusula de la nación más favorecida, de su relación con la evolución del desarrollo del libre comercio; y, el análisis de la evolución del comercio internacional.

En el segundo capítulo se presentan las fuentes formales de la cláusula de la nación más favorecida: acuerdo de Marrakech, los tratados comerciales de los que México es parte y los acuerdos para la protección y promoción recíproca de las inversiones. El estudio tiene como objetivo analizar a través de la norma general las excepciones a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

El capítulo tercero contiene el análisis de la cláusula de la nación más favorecida establecida en cada uno de los tratados comerciales de los que México es parte, cuya finalidad consiste en establecer las características del tratamiento que se le da a dicha cláusula, como fundamento de los acuerdos regionales y como principio.

El capítulo cuarto contiene el análisis de las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida, mediante el establecimiento de zonas de libre comercio y uniones aduaneras así como el análisis de la cláusula de habilitación, en el cual estudiamos cómo el regionalismo se ha convertido en la regla general, lo que ha propiciado la desvalorización del principio de nación más favorecida al debilitarlo como eje rector de las relaciones comerciales multilaterales.

CAPÍTULO 1. DEFINICIONES Y ANTECEDENTES

1.1. Definiciones.

1.1.1. Principio de la nación más favorecida.

El principio de la nación más favorecida tiene como finalidad evitar la discriminación entre los Estados que forman parte de un tratado y los terceros Estados con quienes ya tenían o tendrán relaciones comerciales.

Cuando el principio se inserta en los tratados se conoce como cláusula de la nación más favorecida. Dicha cláusula la encontramos en el artículo 1 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, que a la letra establece lo siguiente:

“...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por cualquier parte contratante a cualquier producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados.”¹

El principio de la nación más favorecida significa que si un Estado garantiza cualquier ventaja comercial a otro Estado, deberá concederla también a todos aquellos países con los que se hubiera pactado dicho compromiso mediante algún tratado.

¹ “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, Ginebra, Suiza, 30 de octubre de 1947, D.O.F. 26 de noviembre de 1986.

1.1.2. Condiciones de la Cláusula.

1.1.2.1. Inmediata.

“El término inmediato se aplica a lo que ocurre o está situado después del momento o hecho, sin intervalo o interposición de otra cosa.”²

En el contexto jurídico la inmediatez se puede interpretar que se refiere a una aplicación automática, es decir, sin establecerse algún plazo para ser ejecutada, ni ser detenida por el acontecimiento de algún hecho para retrasar su cumplimiento.

En el contexto de la cláusula de la nación más favorecida, el país otorgante debe proporcionar a sus socios comerciales lo mismos privilegios otorgados a un tercer Estado, dichas concesiones deben efectuarse inmediatamente; la negación de los beneficios implicaría que el país otorgante incumpla con el pacto.

1.1.2.2. Incondicional.

“El término incondicional se aplica a lo que se hace sin imponer o admitir condiciones.”³

² MOLINER, María, Diccionario del uso del Español, H-Z, Editorial Gredos, Madrid, España, 1973, pág. 136.

³ *Ibidem*, pág. 111.

La aplicación de la cláusula de la nación más favorecida no requiere de una contraprestación, esto es, el país otorgante debe conceder los beneficios sin exigir conducta alguna del país beneficiado.

1.1.3. Excepción.

María Moliner apunta en su diccionario la siguiente definición: “...cosa o caso que se aparta de una ley o regla general aplicable a los de su especie...”⁴

El “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, establece la existencia de ciertas situaciones especiales que permiten el incumplimiento a la cláusula, cuando los países se ubiquen en los supuestos determinados.

Aquellas situaciones especiales son las llamadas: excepciones a la cláusula de la nación más favorecida. Dichos supuestos establecen requisitos para poder llevarlo a cabo, los cuales serán analizados en su oportunidad.

1.1.4. Reciprocidad.

Recíproco, “...del latín “*recíprocus*”. Se aplica a las acciones y sentimientos que se realizan o son tenidos simultáneamente por dos personas o dos cosas de tal modo que cada una de ellas es a la vez sujeto de ellos y objeto de la acción realizada por la otra.”⁵

⁴ MOLINER, María, Diccionario del uso del Español. A-G, Op. Cit., pág. 1249.

⁵ *Ibidem*, Tomo H-Z, pág. 952.

En el contexto de la cláusula de la nación más favorecida tenemos que, los sujetos que realizan y reciben la acción al mismo tiempo, serían los países miembros del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”. El país que concede beneficios comerciales también debe recibirlos y viceversa, el que los recibe debe otorgarlos.

Podría pensarse que la condición de inmediatez de la cláusula de la nación más favorecida y el principio de reciprocidad son incompatibles, sin embargo esto no es así, pues la condición se refiere a la forma de aplicación de la mencionada cláusula, es decir, una vez pactada debe aplicarse sin que esté sujeta a acontecimientos o términos, mientras que el principio de reciprocidad es la forma como se negocia dicha cláusula, esto es, los países que la pacten deben ponerse de acuerdo en cuáles serán los beneficios que se otorgarán mutuamente, además de que con la reciprocidad se busca estimular a los países para una apertura comercial total.

1.1.5. Trato discriminatorio.

La discriminación consiste en “...*dar un trato de inferioridad en una colectividad a ciertos miembros de ella, por motivos raciales, religiosos, políticos, entre otros.*”⁶

⁶MOLINER, María, Diccionario del uso del Español. A-G, Op. Cit., pág. 1012.

La discriminación puede consistir en un trato diferente, mediante el cual un Estado niegue ciertas concesiones, beneficios o ventajas comerciales a unos países respecto de otros.

Impedir la discriminación es uno de los fines que persiguen los principios del trato nacional y de la nación más favorecida.

1.1.6. Integración Económica.

La integración denota el agrupamiento de partes a un todo; es la unión de dos o más cosas de iguales o diferentes características. En el ámbito comercial internacional dicha unión se refiere a la agrupación de dos o más países con la intención de liberalizar los factores del comercio: bienes, servicios, capitales, personas y tecnología.

Lo económico, “...es aplicable a todo aquello perteneciente o relativo a la economía...”⁷ Y la economía en un sentido amplio “...se refiere a la actividad que administra los recursos aplicados a los procesos productivos tendientes a obtener bienes y servicios para satisfacer las necesidades humanas...”⁸

Los fines que persiguen los procesos de integración económica implican la supresión de barreras comerciales entre los países que forman parte de la unión, además, el establecimiento de objetivos comunes para complementar esfuerzos que les permitan llevarlos a cabo. Por barreras comerciales nos

⁷ VALLETTA, Laura, Diccionario de Derecho Comercial, Valletta ediciones, Buenos Aires, Argentina, 2000, pág. 164.

⁸ *Ibidem*, pág. 163.

referimos tanto a medidas arancelarias como no arancelarias que protegen a las ramas de producción de un país.

1.1.6.1. Niveles de integración económica.

La integración económica se lleva a cabo en varios procesos, que son, los niveles o etapas de integración económica y se refieren al grado de intensidad de la unión, esto es, al tipo de factores de la producción, mercancías o servicios, sujetos a liberalización, los cuales se pactan mediante tratados o acuerdos internacionales comerciales en los que se establecen sus características.

Estos niveles han sido planteados por economistas y estudiosos del derecho, a saber son: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica.

Es innecesario que los países pasen por cada uno de los niveles para lograr el grado de intensidad deseado para su integración; tampoco los países miembros deben llegar hasta el último nivel.

1.1.6.2. Área o zona de libre comercio.

Es la primera etapa de integración; su definición se establece en el artículo 24 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, como a continuación se transcribe:

“...conformada por un grupo de dos o más territorios aduaneros, entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás restricciones aplicables a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio, dejando a sus Estados miembros en libertad de fijar el arancel aplicable a las importaciones provenientes de terceros países.”⁹

Según este mismo artículo, por territorio aduanero se debe entender: *“Todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte sustancial de su comercio con los demás territorios.”*

Entre sus características encontramos que los miembros se comprometen a reducir de forma gradual y paulatina las tarifas arancelarias y otras restricciones que obstaculizan el comercio entre ellos; los países pueden establecer sus propias políticas comerciales frente a terceros;¹⁰ implica el trato recíproco entre los países; la delimitación geográfica de la zona queda a consideración de los países miembros, y puede reducirse o ampliarse; implica un programa de liberación a corto, mediano y largo plazo, y; tiene como objetivo principal la circulación de bienes y servicios entre los miembros.¹¹

⁹ “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, Ginebra, Suiza, 30 de octubre de 1947, D.O.F. 26 de noviembre de 1986.

¹⁰ Cfr. DE LEÓN ZAMORA, Rosalinda, “Derecho de la Integración Económica”, en REYES DÍAZ, Carlos Humberto (coordinador), Temas Selectos de Comercio Internacional, Editorial Porrúa, México, 2008, pág. 43.

¹¹ Cfr. PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, Derecho de la Integración Económica. Implicaciones jurídicas en México (Comercio Exterior), 3ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2007, pág. 56, 57.

El área o zona de libre comercio es considerada por el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” como una de las excepciones al cumplimiento de la cláusula de la nación más favorecida.

1.1.6.3. Unión Aduanera.

La unión aduanera es la segunda etapa de integración; la encontramos en el artículo 24 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, por consiguiente, también se presenta como una de las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida; misma que se define como a continuación se indica:

“...sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno solo, de manera que, por una parte, los derechos de aduana y las demás restricciones al comercio sean eliminadas con respecto a lo esencial de los cambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión y, por la otra, que cada uno de los miembros de la propia unión aplique un régimen sustancialmente idéntico a su comercio con los territorios que no estén comprendidos dentro de la misma.”¹²

El Doctor Juan Manuel Saldaña Pérez sobre la unión aduanera indica lo siguiente: *“...los derechos de aduanas y las demás reglamentaciones*

¹²“Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, Ginebra, Suiza, 30 de octubre de 1947, D.O.F. 26 de noviembre de 1986.

*comerciales restrictivas, serán eliminadas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales, entre los territorios constitutivos de la unión...*¹³

La unión aduanera se establece mediante tratados, como instrumentos jurídicos que regulan las normas que los propios países establecen; en este nivel se agrega la liberación de barreras comerciales a los servicios, y tiene como característica principal el establecimiento de un arancel externo común frente a terceros países que no pertenecen a la unión.¹⁴

1.1.6.4. Mercado común.

El mercado común es el tercer nivel de integración; los procesos son incluyentes, así que, contiene las características de los niveles anteriores, y además liberaliza totalmente los factores de la producción,¹⁵ tierra, trabajo y capital, esto es, permite la libre circulación de bienes, servicios, personas, capitales, información y tecnología entre los miembros del mercado, además de incluir la unificación de políticas comerciales e instituciones comunes.

Sus características son las siguientes: se establece mediante tratados, existe una armonización de políticas fiscales, se establecen instituciones comunes, crean mecanismos de solución de controversias y hay un trato especial y

¹³ SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, Comercio Internacional. Régimen jurídico económico, 3ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2010, pág. 33

¹⁴ Cfr. MORENO VALDEZ, Hadar, Derecho de la Integración Económica. Antología, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Derecho, División de Universidad Abierta, México, 2000, pág. 47.

¹⁵ Cfr. DE LEÓN ZAMORA, Rosalinda, "Derecho de la Integración Económica" en REYES DÍAZ, Carlos Humberto (coordinador), Temas Selectos de Comercio Internacional, Op. Cit., pág., 45.

diferenciado a los productos originarios de los países que participan, respecto de los países ajenos al mercado.

1.1.6.5. Unión económica.

La unión económica es el cuarto nivel de integración económica, es la forma de integración más completa y tiene como objetivo principal “... *fomentar un mercado más amplio, mayor especialización y normas de vida generalmente más elevadas, mediante el incremento de la competencia...*”¹⁶

Este nivel implica la creación de instituciones supranacionales; la unificación de políticas monetarias, fiscales, comerciales, que permitan la creación de un sistema monetario único; además, requiere de la coordinación de la política exterior de sus miembros, puesto que se presenta como bloque frente a la comunidad internacional.¹⁷

1.1.7. Tratados comerciales.

La “Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados” establece en su artículo 2 la definición de tratado, que a la letra establece lo siguiente: “...*un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el*

¹⁶ PLANO, Jack C. y OTLON, Roy, “*Diccionario de relaciones internacionales*”, citado por PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, *Derecho de la Integración Económica. Implicaciones jurídicas en México (Comercio Exterior)*, *Op. Cit.*, pág. 73

¹⁷ MORENO VALDEZ, Hadar, *Derecho de la Integración Económica. Antología*, *Op. Cit.*, pág., 47.

derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.”¹⁸

De la definición anterior podemos concluir que los Estados, como sujetos de derecho internacional,¹⁹ tienen la capacidad para llevar a cabo la celebración de tratados.

El artículo 5 de la mencionada convención establece lo concerniente a los tratados constitutivos de organizaciones internacionales y tratados adoptados en el ámbito de una organización internacional, como a continuación se indica: *“La presente convención se aplicará a todo tratado que sea un instrumento constitutivo de una organización internacional y a todo tratado adoptado en el ámbito de una organización internacional, sin perjuicio de cualquier norma pertinente de la organización.”*

Los tratados son instrumentos jurídicos que crean una relación, de la misma índole, entre las partes que los suscriben mediante el establecimiento de derechos y obligaciones y pueden ser bilaterales o multilaterales.

El término comercial se refiere a la materia, objeto del tratado. Así que, los tratados comerciales versan sobre la forma de aplicación de normas que regulan las relaciones comerciales entre las partes que los suscriben, de tal forma que los países están de acuerdo en el establecimiento de normas

¹⁸ GARCÍA MORENO, Víctor Carlos, Apuntes sobre el Derecho de los Tratados. La Convención de Viena de 1969, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2010, pág., 21.

¹⁹ Cfr. SÉPULVEDA, César, Derecho Internacional Público, 25ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2006, pág., 481.

jurídicas que tienen como finalidad facilitar la movilización de los factores de la producción, mercancías y servicios, entre los miembros de un tratado.

1.1.7.1. Principios generales en los tratados comerciales.

Un principio, sostiene Azua Reyes, “...es un patrón que debe ser observado porque es una exigencia de moralidad, de justicia, de equidad o de alguna otra dimensión de moralidad”.²⁰

Los principios surgen de los usos y costumbres que han dado lugar a un derecho exigible no escrito y que son comunes a todos los sistemas jurídicos.²¹

Existen muchos principios, sin embargo, sólo mencionaremos tres que, generalmente, son aplicados en los tratados comerciales: el trato de la nación más favorecida, el trato nacional y el nivel mínimo de trato.

El principio del trato de la nación más favorecida, por lo general, en los tratados comerciales, sigue el modelo del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”. El objetivo de establecerlo como cláusula en los tratados comerciales es evitar la discriminación y hacer extensivos los beneficios concedidos entre los países que forman parte de un tratado y los terceros

²⁰ AZUA REYES, Sergio T., “Los Principios Generales del Derecho”, citado por MANSILLA Y MEJÍA, María Elena, “El Comercio Exterior y los Principios Generales del Derecho”, en REYES DÍAZ, Carlos Humberto (coordinador), Temas Selectos de Comercio Internacional, Op. Cit., pág., 210.

²¹ Cfr. MANSILLA Y MEJÍA, María Elena, “El Comercio Exterior y los Principios Generales del Derecho” en REYES DÍAZ, Carlos Humberto, Temas Selectos de Comercio Internacional, Op. Cit., pág., 209.

países con los que ya tenían o tendrán una relación en lo futuro, respecto de cualquier materia y circunstancia.

El principio del trato nacional se pacta para evitar la aplicación de medidas discriminatorias que cada Estado podría tener en sus legislaciones nacionales, contra los extranjeros que realicen actividades comerciales en su territorio.

El nivel mínimo de trato implica la obligación de un Estado para conducirse bajo el estándar reconocido por la comunidad internacional, lo cual quiere decir que todos los países están obligados a otorgarlo, además implica un trato justo y equitativo que es exigido como garantía de protección y seguridad jurídica; se busca con ello, subsanar las posibles lagunas jurídicas.²²

1.2. Antecedentes.

1.2.1. Evolución del comercio internacional.

Para el análisis de las consecuencias jurídicas y económicas de las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida creemos conveniente realizar un breve resumen de la evolución de los sistemas de comercio para tener en cuenta la ideología, los fundamentos, los principios y las razones por las cuales dichos sistemas se modificaron. Además de la aportación que cada uno introdujo para el desarrollo del sistema multilateral del comercio.

²² Cfr. GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco, Arbitraje de Inversión, Editorial Porrúa, México, 2009, pág. 141.

En los siglos XVI y XVII el comercio se caracterizó por la fuerte influencia de la intervención del Estado, el cual estableció políticas proteccionistas, es decir, una serie de reglamentaciones que tomaban como medidas la unificación de los mercados internos, el control de la producción, la protección de la competencia extranjera mediante el aumento de aranceles, entre otras. El mercantilismo establecía que el desarrollo de un Estado se caracterizaba por la cantidad de capital acumulado; el gobierno debía favorecer la exportación sobre la importación.²³

La idea del mercantilismo era que la acumulación de oro, mediante el incremento de aranceles, mejoraba la vida de un país, sin embargo la política proteccionista limitaba los recursos, el capital y el trabajo, lo que hacía que hubiera una falta de bienes y de competencia. Además la riqueza de un país no se mide por la cantidad de dinero acumulado que tenga, sino por la cantidad de bienes que pueda producir.

En el siglo XVIII comienza a perder fuerza la ideología mercantilista y se da paso al modelo liberal del comercio, en el cual el Estado funge como simple observador sin intervenir y se acoge el principio de *laissez faire, laissez passer*,²⁴ el cual propugna el libre comercio como fuente del desarrollo

²³ Cfr. SAMUELSON, Paul A., NORDHAUS, William D., Economía, 14a ed., Editorial McGraw-Hill, Madrid, España, 1993, pág. 830.

²⁴ Dejar hacer, dejar pasar.

económico, pues se permite incrementar en el plano internacional el principio de la división del trabajo.

Adam Smith, considerado como el padre de la economía, instituye el principio de la división del trabajo, la cual establece que la producción de un bien será más eficaz en la medida en que las personas se especialicen en una de las tareas que conlleva a la fabricación final de la mercancía.²⁵ También aportó la idea de que el mecanismo del mercado era un orden natural que se regulaba por sí mismo, por esa razón era innecesaria la participación del Estado.

La especialización del trabajo reduce el tiempo empleado en la fabricación de bienes y se aumenta la cantidad de productos terminados, lo cual hace posible el intercambio comercial entre países, pues la producción en serie permite que se cuente con mercancía extra, no sólo para abastecer las necesidades internas de un país, sino para poder exportar a los países en los que su producción es ineficiente.

Durante el periodo liberal, los tratados de comercio se incrementaron y se incorporó la cláusula de la nación más favorecida que estipulaba la extensión automática de los beneficios concedidos entre los suscriptores del tratado hacia terceros países. Hacia el interior de los Estados se implementaba ya el trato nacional, esto es, la igualdad de trato entre los productos extranjeros frente a los nacionales.

²⁵ Cfr. SAMUELSON, Paul A., NORDHAUS, William D., Economía, Op. Cit., pág. 456.

A principios del siglo XIX surge un nuevo principio, aportado por David Ricardo, basado en la teoría de la ventaja comparativa donde se establece que los individuos o los países deben especializarse en la producción y venta de las mercancías que pueden producir a un costo relativamente bajo.

El liberalismo económico, también conocido como capitalismo, “...*tiene como principal fundamento privilegiar la libertad individual sobre los intereses colectivos y como elementos la ampliación de la producción, el desarrollo acelerado de las actividades comerciales, acumulación de capital comercial que ayudó a la ampliación de los mercados locales y regionales.*”²⁶

En el periodo liberal, el Estado dejaba que la actividad comercial estuviera a cargo de los particulares, pues eran ellos quienes tenían en su poder los factores de la producción: tierra, capital y trabajo; el comercio se realizaba sin ninguna regulación, por lo que el capitalismo provocó grandes desigualdades: la acumulación de la riqueza en manos de pocos y bajas condiciones laborales. Estas razones fueron las que obligaron al Estado a tomar decisiones para compensar y equilibrar las relaciones entre los diferentes actores económicos.

En el siglo XX surgen las economías centralmente planificadas, el socialismo, donde el Estado asume y detenta la propiedad de los factores de la producción, toma el control sobre las decisiones y conducción de la economía del país. “*El*

²⁶ MUÑOZ FRAGA, Rafael, Derecho Económico, Editorial Porrúa, México, 2011, pág. 54.

*fin de la producción socialista es satisfacer las necesidades sociales y no la obtención de ganancias.*²⁷

Algunos países decidieron implementar ciertos aspectos de ambas economías: capitalistas y socialistas,²⁸ pues con el paso del tiempo se dieron cuenta que el liberalismo sin regulación, llevaba a la acumulación de capital en manos de pocos y generaba bajas condiciones de vida. En el otro extremo, con el socialismo se buscaba beneficiar a la sociedad, sin embargo, la economía centralmente planificada no permitía que los particulares explotaran determinados recursos pues, se encontraban en poder del Estado, lo cual hacía que el desarrollo fuera limitado.

A lo largo de la evolución histórica del comercio hemos podido darnos cuenta que el intercambio de bienes y servicios es una de las mejores formas para lograr el desarrollo económico de un país.

La mayoría de los Estados modernos interviene en la regulación de la economía pero, dejan la propiedad de algunos de los factores de la producción en manos de los particulares quedándose determinados recursos en su poder, que se consideran estratégicos para el desarrollo de sus economías.

²⁷ MUÑOZ FRAGA, Rafael, Derecho Económico, *Op. Cit.*, pág. 60.

²⁸ *Cfr.* FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, Sistema de Derecho económico internacional, Editorial Civitas, Madrid, España, 2010, pág. 60.

El intercambio de mercancías siempre ha sido una necesidad debido a que existe una gran diferencia entre los países respecto a sus posibilidades productivas; las ventajas comparativas de cada uno de ellos permiten e incrementan la especialización y la división del trabajo. En el plano internacional, la movilidad de los factores de la producción aumenta la cantidad y diversidad de bienes y servicios, lo cual eleva el nivel de vida de las personas, ya que les permite disfrutar de mayores beneficios y les otorga más y mejores posibilidades de productos.

El libre comercio fomentó la globalización, la cual ha hecho que los países se integren en bloques regionales, a través de tratados de libre comercio, para unir recursos y elevar su producción, haciéndose concesiones mutuas para fortalecer sus economías; se han establecido como zonas de libre comercio y uniones aduaneras, sin embargo representan una excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, lo cual hace que dichas concesiones se mantengan entre los integrantes del bloque.

La liberación del comercio permitió que éste se convirtiera en multilateral y se instituyó la cláusula de la nación más favorecida como instrumento de expansión de los beneficios concedidos bilateralmente, sin embargo, los países se dieron cuenta que se encontraban en situaciones diferentes y que la economía de algunos necesitaba primero fortalecerse para poder introducirse en el plano multilateral, esa fue la razón por la cual se establecieron excepciones al cumplimiento de dicha cláusula.

Cabe destacar que los factores de la producción, tierra, capital y trabajo, han jugado un papel importante durante toda la historia del comercio, pues su movilidad a través de los distintos países hace que el desarrollo económico de cada uno de ellos se incremente.

La tierra, es decir, los recursos con los que cuenta un país no siempre son los mismos y mucho menos suficientes; el capital, representa los bienes duraderos con los que se fabrican bienes y servicios, tecnología y avances científicos; y, el trabajo, el cual se manifiesta no sólo por las personas, sino por el tiempo empleado en la producción de mercancías.

Posteriormente, con la entrada en vigor del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” no sólo se institucionalizó la multilateralidad del comercio, sino que se contempló como un medio para lograr la igualdad de los Estados.

1.2.2. Antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947.

Al término de la Segunda Guerra Mundial se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento como consecuencia de la convención de Bretton Woods de 1945; el primero con la finalidad de atender asuntos monetarios y el segundo referido a otorgar

préstamos con bajas tasas de interés y de largo plazo, para ayudar a la reconstrucción del mundo de la postguerra.²⁹

Las instituciones de Bretton Woods no eran suficientes para la reconstrucción y el funcionamiento del nuevo mundo; hacía falta un tercer organismo que se encargara de la materia comercial, pues en esa época el proteccionismo de los mercados no facilitaba el libre cambio de mercancías que resultaba fundamental para elevar la economía a nivel mundial.

Se propuso la creación de un tercer organismo que se encargaría del comercio internacional, propuesta que fue adoptada por la Organización de las Naciones Unidas, el cual complementarían las instituciones de Bretton Woods.³⁰

La Organización de las Naciones Unidas, a través de su Consejo Económico y Social, convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, en la Habana, Cuba en 1947.

Antes de llevarse a cabo la Conferencia, se estableció un comité preparatorio para la formulación de la creación de una Organización Internacional de Comercio³¹.

²⁹ Cfr. MÁRQUEZ RÁBAGO, Sergio, *et. al.*, Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Antología, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Derecho, División de Universidad Abierta, México, 1997, pág., 62.

³⁰ Cfr. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, Comercio Internacional. Régimen jurídico económico, *Op. Cit.*, pág., 24.

³¹ *Ídem.*

El comité efectuó una serie de reuniones. En la segunda, realizada en Nueva York, de enero a febrero de 1947, se redactó el texto denominado: Proyecto de Nueva York, del que surgieron dos documentos:

- Proyecto de la carta de Comercio Internacional;
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de aplicación provisional.

Finalmente, de la Conferencia sobre Comercio y Empleo, surgió un documento denominado Carta de la Habana, firmada en 1947, en la que se establecieron los principios y propósitos de la Organización Internacional de Comercio.

La Carta de la Habana nunca entró en vigor debido a que el gobierno estadounidense no la ratificó; como consecuencia el proyecto de la Organización Internacional de Comercio fracasó.

Simultáneamente, con las negociaciones de la Carta de la Habana, se acordaron reducciones arancelarias y la liberalización del comercio, cuestiones que fueron planteadas en el segundo documento del Proyecto de Nueva York denominado: “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

1.2.3. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947.

Fue concebido como instrumento de aplicación provisional en tanto entraba en vigor la Carta de la Habana.

Es un acuerdo multilateral firmado por veintitrés países el 30 de octubre de 1947, y que entró en vigor internacional el 1 de enero de 1948. Regula las relaciones comerciales entre los países miembros y liberaliza el comercio de bienes mediante la reducción de barreras comerciales arancelarias y no arancelarias³².

Su objeto es la promoción del empleo y la utilización eficaz de los recursos, así como la cooperación económica y financiera impulsada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, cabe mencionar que está fuera de los organismos especializados de la Organización de las Naciones Unidas.

Originalmente se integró de tres partes con 35 artículos, sin embargo, a partir de 1965, se le agregó una cuarta, por lo que actualmente consta de cuatro partes con 38 artículos; un Protocolo de Aplicación Provisional y un Apéndice integrado por dos apartados³³. Dentro de sus capítulos encontramos los referentes a desarrollo económico, empleo, inversiones internacionales, arreglos sobre materias primas, prácticas restrictivas de comercio, entre otros.

Surge como único instrumento de regulación de los intercambios comerciales entre los países del mundo y representa un documento jurídico internacional encargado de promover la circulación de bienes entre sus miembros,

³² Cfr. LÓPEZ-BASSOLS, Hermilio, Derecho Internacional Público Contemporáneo e instrumentos básicos, 2ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2003, pág., 322.

³³ Cfr. MÁRQUEZ RÁBAGO, Sergio, *et. al.* , Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Antología, *Op. Cit.*, pág., 65.

basándose en la premisa de eliminación de restricciones, reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general de la cláusula de la nación más favorecida. Tiene su sede en Ginebra, Suiza y contiene los principios esenciales que rigen el comercio mundial.

1.2.3.1. Rondas de negociación.

Las rondas de negociación fueron foros en los que se discutían las formas y procedimientos que debían seguir los países para poder lograr el objetivo de liberalizar el comercio.

En cada una de ellas se establecían diversas reglas de conformidad con el tema de discusión. Fueron ocho rondas de negociación; cada una de ellas tomó el nombre del lugar donde se llevó a cabo, excepto dos, las cuales tomaron el nombre de personajes importantes para la negociación.

- Ronda Ginebra: realizada en 1947 en Ginebra, Suiza, fue la primera en la que se llevaron a cabo negociaciones sobre reducciones arancelarias.
- Ronda Annecy, 1947-1949, Francia, en esta ronda también se negociaron reducciones arancelarias y, permitió el ingreso de once países más al “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.
- Ronda Torquay, 1950-1951, Inglaterra, permitió el ingreso de la República Federal de Alemania e incrementó la reducción de aranceles.

- Ronda Ginebra, 1955-1956, Suiza, se llevaron a cabo reducciones arancelarias pero sin un resultado trascendente.
- Ronda Dillon, 1960-1961, con resultados importantes en el área política; surgieron los problemas de los países en vías de desarrollo.
- Ronda Kennedy, 1964-1967, se inició el intento de liberalizar productos agrícolas y tomar en cuenta los problemas de los países en desarrollo. Por su parte, los países industrializados sostuvieron que no esperarían reciprocidad de los países en desarrollo.
- Ronda Tokio, 1973-1979, es una de las rondas importantes, ya que se crearon seis códigos de conducta³⁴, que eran acuerdos que complementaban las normas ya establecidas en el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, estos versaban sobre: *antidumping*,³⁵ valoración, salvaguardas y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio internacional, licencias y compras del gobierno, la característica principal fue que los códigos eran independientes uno del otro y los países decidían si participaban o no en cada uno de ellos.
- Ronda Uruguay, 1986-1994, la más ambiciosa en cuanto a propósitos planteados, pues pretendía una liberalización mayor del comercio y la

³⁴Cfr. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, Comercio Internacional. Régimen jurídico económico, Op. Cit., pág. 41.

³⁵*Dumping*: “Práctica comercial internacional consistente en vender mercaderías a precios por debajo de un nivel determinado en áreas específicas, percibiendo la diferencia entre el precio de mercado mediante un subsidio como consecuencia de un tratamiento preferencial... es una práctica comercial desleal que tiende a ocasionar daños de consideración a sectores productivos del país receptor”. VALLETTA, Laura, Diccionario de Derecho Comercial, Op. Cit., pág., 161.

ampliación de su ámbito de aplicación resulta importante, ya que es aquí donde se crea la Organización Mundial del Comercio, además de diferentes acuerdos sobre reducción de tarifas y la liberalización de nuevos sectores económicos, tales como en materia de propiedad intelectual relacionada con el comercio y en materia de servicios; y, la creación de un órgano de solución de diferencias³⁶.

Las rondas son importantes en el sentido de que, en cada una de ellas se llevaron a cabo negociaciones de aspectos tendentes a lograr la liberalización del comercio mundial.

1.2.4. Antecedentes de la Cláusula de la Nación más Favorecida.

Los orígenes de la cláusula de la nación más favorecida se remontan al siglo XI. Su significado era distinto al que hoy conocemos, pues consistía “...en *concesiones unilaterales de los príncipes africanos occidentales y de los emperadores de Bizancio a las distintas ciudades españolas, francesas e italianas...*”³⁷ Lo cual significaba que únicamente determinados países podían gozar del privilegio de ser más favorecido, es decir, no consistía en una igualdad de trato como hoy la conocemos, mucho menos en que ese privilegio se hiciera extensible a terceros países, puesto que aún no existía un acuerdo

³⁶Cfr. PATIÑO MANFFER, Ruperto, coordinador, Los Retos de la Integración en el Continente Americano, Universidad Nacional Autónoma de México, programa de Posgrado en Derecho, México, 2004, pág. 176.

³⁷ FORNER I DELAYGUA, Joaquim-Joan, La Cláusula de la Nación más Favorecida. La excepción de las uniones aduaneras, de las zonas de libre cambio y de las uniones económicas, Editorial Civitas, Madrid, España, 1988, pág. 24.

multilateral, como ahora, en donde los miembros se benefician por el simple hecho de pertenecer al acuerdo.

La cláusula tampoco contaba con el principio de reciprocidad, ya que se concedía de forma unilateral, es decir, las negociaciones eran innecesarias.

La cláusula de la nación más favorecida también se encontraba en algunos tratados entre ciudades británicas que compartían fronteras, los cuales abordaban temas referentes al comercio entre dichas ciudades.

En el siglo XV, la cláusula se presentó en su forma bilateral, proceso favorecido por la separación entre tratados de paz y de comercio; se pactó con mayor frecuencia durante el siglo XVII por la expansión comercial; y, adoptó su forma moderna en el siglo XVIII con el tratado entre Francia y el Reino Unido, conocido como: Cobden-Chevalier de 1786.

Tras la Primera Guerra Mundial, se dieron los primeros intentos de codificación de la cláusula.

La conferencia de Ginebra, convocada por la Sociedad de Naciones en 1927, fue importante para la difusión e implementación de la cláusula, pues en ella se recomendó pactarla de manera extensiva e incondicional en materia comercial.

Las resoluciones, derivadas de la conferencia de Ginebra, fueron tomadas como base para que el Comité Económico, de la Sociedad de Naciones, estudiara las recomendaciones hechas por la conferencia.

El resultado del estudio se presentó en tres informes, elaborados entre 1928 y 1929, en los cuales el Comité Económico estudió la cláusula en relación a los aranceles y el comercio, además, redactó una cláusula modelo; se elaboró un cuarto informe en 1930, en éste se estudiaron cuestiones como: cuotas aduaneras, gravámenes *antidumping*, la nacionalidad de los bienes y las posibles excepciones a dicha cláusula.

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, en sus sesiones de 1934 y 1936, se ocupó por vez primera de la cláusula de la nación más favorecida y sus efectos en materia de comercio.³⁸

³⁸*Cfr.* FORNER I DELAYGUA, Joaquim-Joan, La Cláusula de la Nación más Favorecida. La excepción de las uniones aduaneras, de las zonas de libre cambio y de las uniones económicas, *Op. Cit.*, pág. 29-33.

CAPÍTULO 2. FUENTES FORMALES.

2.1. La cláusula de la nación más favorecida en la Organización Mundial del Comercio.

2.1.1. Acuerdo de Marrakech.

El “Acuerdo de Marrakech”, aprobado el 15 de abril de 1994, mediante el que se creó la Organización Mundial del Comercio fue uno de los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, 1986-1994, la cual entró en vigor internacional el 1 de enero de 1995.

La Organización Mundial del Comercio es el ente internacional que se encarga de las normas que regulan el comercio entre los países, su objetivo principal es la liberación total y el fácil acceso a los mercados internacionales a través de la eliminación de restricciones y barreras al comercio.³⁹

El “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947” se renegoció en 1994; como resultado se amplió la cobertura más allá del comercio internacional de bienes, y, se trasladó como un anexo del “Acuerdo de Marrakech”, al que se denominó: “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”.

Los acuerdos que integran el cuerpo normativo de la Organización Mundial del Comercio contienen disciplinas en tres áreas: comercio internacional de bienes,

³⁹ *Cfr.* FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, Sistema del Comercio Internacional, Editorial Civitas, Madrid, España, 2001, pág. 98.

comercio internacional de servicios y protección de los derechos de propiedad intelectual, además cuenta con un mecanismo para la ejecución de los derechos y obligaciones en esas áreas.

El comercio internacional de bienes y servicios se regula en el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994” y otros 12 acuerdos, estos contienen normas específicas en cinco áreas, las cuales son: características básicas, restricciones a las importaciones mediante aranceles u otras medidas, comercio desleal, cuestiones de procedimiento y asuntos relativos a sectores específicos.

Los acuerdos que integran la Organización Mundial del Comercio se basan en los principios de: trato de la nación más favorecida, trato nacional, reciprocidad y transparencia.

La cláusula de la nación más favorecida se fundamenta en la no discriminación, esto es, que debe tratarse igual a todos y cada uno de los países miembros sin hacer distinciones, ni aplicar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas. Es la base del comercio equitativo entre los Estados miembros, ya que garantiza, por una parte, estabilidad económica, debido a los aranceles consolidados, y por otra, proporciona seguridad jurídica, puesto que cualquier ventaja, favor o privilegio hechos por un Estado a otro, son exigibles por los demás Estados miembros.

La cláusula de la nación más favorecida, que se encuentra en el artículo 1 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”, significa que *“...un miembro no puede otorgar a un producto de otro miembro un tratamiento más favorable que el que otorga a cualquier otro... la cláusula de la nación más favorecida asegura la competencia entre los productos de diferentes países... refiere a que los beneficios del sistema sean compartidos entre los miembros...”*⁴⁰.

El principio del trato nacional, significa que una vez que cualquier mercancía que haya entrado al territorio de cualquier parte contratante como producto de la importación y pagados los aranceles correspondientes, deberá ser tratada como mercancía nacional de dicho territorio; el país receptor evitará imponer cargas, cuotas o compensaciones mayores o menores a las establecidas para las mercancías nacionales. Este principio asegura la igualdad de competencia entre los productos importados y los nacionales.

El principio de reciprocidad, implica que cada beneficio otorgado por algún país miembro, debe ser compensado de alguna forma por el país o países que lo reciban, esto como consecuencia de la igualdad jurídica entre los miembros, incluso entre aquellos que firman acuerdos bilaterales.⁴¹

⁴⁰ LAL DAS, Bhagirath, La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro, Editorial Icaria, Barcelona, España, 2004, pág. 48.

⁴¹ Cfr. WITKER VELÁSQUEZ, Jorge Alberto, Derecho del Comercio Exterior, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2011, pág., 55.

El principio de transparencia, significa que los países tienen la obligación de dar a conocer y, en su caso, difundir, sus leyes, normas, reglamentos y prácticas con la finalidad de que los gobiernos de los países con los que se tiene relaciones comerciales, así como las personas en general y los productores de bienes y servicios de esos países, tengan total conocimiento e información acerca de lo que les está permitido o prohibido hacer.

Los principios, además de coadyuvar al cumplimiento de los propósitos de la Organización Mundial del Comercio, son un marco normativo que orientan las políticas comerciales de sus miembros.

2.2. La Cláusula de la Nación más Favorecida en los tratados comerciales de los que México es parte.

2.2.1. Asociación Latinoamericana de Integración.

2.2.1.1. Antecedentes.

El antecedente de la Asociación Latinoamericana de Integración es la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, la cual se instituyó por el “Tratado de Montevideo de 1960”; su objetivo fue la creación de una zona de libre comercio, a concretarse al cabo de un periodo de 12 años.

En el “Tratado de Montevideo de 1960” se diseñaron distintos instrumentos jurídicos para cumplir su objetivo, estos fueron:

- Listas nacionales: contenían concesiones consistentes en reducciones anuales que se extendían automáticamente a todas las partes contratantes;
- Una lista común: las concesiones incluidas favorecían a todos los miembros del acuerdo por igual; no existía periodo para tales concesiones;
- Listas de ventajas no extensivas para los países de menor desarrollo económico relativo: se concedían ventajas únicamente a Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay, con el propósito de fortalecer su posición como países menos desarrollados;
- Acuerdos de complementación: procuraban la aceleración del proceso de desgravación, para ello, establecían programas específicos de liberación referidos a determinados sectores o ramas de la industria;
- La cláusula de la nación más favorecida: establecida en el artículo 18, respecto de los signatarios de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, extendía las ventajas, negociadas en los acuerdos de complementación, a los restantes países miembros.

El artículo 18 establecía: “... *cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que se aplique por una parte contratante en relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e*

*incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de las demás partes contratantes.*⁴²

La cláusula de la nación más favorecida se interpretaba en dos sentidos, el primero respecto a la relación entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, es decir, dentro de la zona, y, el segundo, a la relación de los miembros con terceros países, fuera de la zona.

La función de la cláusula, dentro de la zona, era mantener las ventajas comerciales entre los países miembros sin que pudieran extenderse a terceros países, ello siguiendo el modelo de excepción del artículo XIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1947.

Respecto de la relación entre los miembros con terceros países, la cláusula se aplicaba únicamente cuando las ventajas pactadas provenían de los Acuerdos de Complementación.

Ante la imposibilidad de cumplir el acuerdo, los países miembros decidieron reemplazar el esquema del tratado por uno que sustituyera las imperfecciones del otro, de tal forma que el 12 de agosto de 1980 firmaron el nuevo tratado de

⁴² Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, Derecho de la Integración Latinoamericana. Ensayo de sistematización, ediciones Depalma, Buenos Aires, 1969, pág. 334.

Montevideo, con el cual crearon la Asociación Latinoamericana de Integración⁴³.

2.2.1.2. Contenido.

El acuerdo de la Asociación Latinoamericana de Integración planteó como finalidad la creación de mecanismos comerciales preferentes mediante el establecimiento de un Mercado Común Latinoamericano,⁴⁴ cuyos integrantes son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

El artículo 1 del “Tratado de Montevideo de 1980” establece el objetivo principal de la Asociación Latinoamericana de Integración: “...seguir el proceso de integración tendente a promover el desarrollo económico, social, armónico y equilibrado de la región”.⁴⁵

El “Tratado de Montevideo de 1980” establece un área de preferencias económicas, consistente en:

⁴³ DÍAZ MÜLLER, Luis, El Derecho Económico y La Integración de América Latina, Editorial Temis, Bogotá, Colombia, 1988, pág. 98

⁴⁴ Cfr. WITKER JORGE, *et. al.*, Régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral de libre comercio, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991, pág. 133.

⁴⁵ DÍAZ MÜLLER, Luis, El Derecho Económico y La Integración de América Latina, *Op. Cit.*, pág. 98.

- Preferencia arancelaria regional.- La cual es obligatoria y está contenida en el artículo 5 del tratado. Significa que todos los miembros se conceden aranceles preferentes con referencia al nivel arancelario vigente para terceros países, al que, progresiva y recíprocamente, se aplican reducciones porcentuales que disminuyen los aranceles para el comercio dentro de la zona; concesiones de las cuales se benefician todos los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.
- Acuerdos de alcance regional.- Establecidos en el artículo 6. Se celebran en el marco de los objetivos y disposiciones del mismo tratado, abarcan las materias en él contempladas y todos los países miembros participan en dichos acuerdos, de tal forma que las preferencias benefician sólo a los países miembros.
- Acuerdos de alcance parcial. Artículos 7 y siguientes. Son instrumentos jurídicos previstos para regular materias referentes a comercio, economía, sector agropecuario, promoción comercial, entre otras; la suscripción, queda a elección de los miembros.

La aplicación de la cláusula de la nación más favorecida está excluida en los acuerdos de alcance parcial, para lo cual, el acuerdo debe cumplir con dos requisitos: que establezca cláusulas que permitan hacer extensibles los beneficios a todos los suscriptores y, que esté abierto a la adhesión de todos los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración. La falta de tales requisitos implica que se considere como un acuerdo de cualquier tipo,

menos de alcance parcial, por lo que la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida podría ser exigida, es decir, los beneficios pactados ahí, se extenderían a terceros países.

Sin embargo, la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, en los acuerdos de alcance parcial, se realiza en su forma condicional, pues cuando un país miembro se adhiere, previa negociación, debe ofrecer beneficios equivalentes a los que recibirá.⁴⁶

La cláusula de la nación más favorecida se establece en el artículo 44 del “Tratado de Montevideo de 1980”, que a la letra establece: *“Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.”*⁴⁷

La función de la cláusula de la nación más favorecida establecida en el artículo 44 del “Tratado de Montevideo de 1980”, por el que se instituye la Asociación Latinoamericana de Integración, es de hacer extensivos los beneficios que se concedan entre los países miembros de un acuerdo, pactado dentro del marco del mismo tratado, hacia los restantes países miembros, sin embargo quedan

⁴⁶ Cfr. WALDEMAR HUMMER - DIETMAR PRAGER, GATT, ALADI y NAFTA. Pertenencia simultánea a distintos sistemas de integración, Editorial de Ciencia y Cultura, Buenos Aires, Argentina, 1998, pág. 117.

⁴⁷ *Ibidem*, pág. 114.

excluidos de sus beneficios terceros países debido a que se encuentra constituida con base en los niveles de integración, por lo que su aplicación queda condicionada a la firma de acuerdos que no estén previstos en el tratado, es decir, cuando se trate de acuerdos diferentes a preferencias arancelarias regionales, acuerdos de alcance regional o acuerdos de alcance parcial.

El artículo 44 del “Tratado de Montevideo de 1980”, en el que se establece la cláusula de la nación más favorecida, tiene una doble aplicación. La primera referente a las relaciones entre los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, es decir, dentro de la zona, y, la segunda a las relaciones de los miembros con terceros países, fuera de la zona.

Entre las relaciones de los miembros, la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida se da en la medida en que celebren acuerdos de tipo preferencial, de alcance regional o de alcance parcial, en cuyo caso, su función será la de hacer extensivas todas las concesiones pactadas hacia los demás miembros.

En las relaciones de los miembros con terceros países, la cláusula de la nación más favorecida se aplicará cuando se celebren acuerdos distintos a los planteados por el “Tratado de Montevideo de 1980” y, cuando, en el caso de los acuerdos de alcance parcial, no se cumpla con los requisitos previstos para su celebración.

En México se publicó en el Diario Oficial de la Federación su adhesión el 31 de marzo de 1981. Además cuenta con un total de 9 acuerdos, de complementación económica y de alcance parcial, celebrados en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

2.2.2. Tratados de Libre Comercio.

Con la adhesión de México al “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” se dio paso a un nuevo sistema económico, pues anteriormente a su incorporación, México tenía un sistema de economía cerrado, es decir, se encontraba casi ausente de los intercambios comerciales con los demás países.

La incorporación de México al “Acuerdo General sobre Aranceles aduaneros y Comercio” permitió instituir una nueva política comercial a nivel nacional, se modificó el sistema jurídico a fin de llevar a cabo la celebración de tratados de libre comercio y, otros en materias específicas como la inversión extranjera en los llamados Acuerdos para la protección y promoción recíproca de las inversiones.⁴⁸

La composición general de los tratados de libre comercio se divide en apartados, cada uno referente a distintos temas como: comercio de bienes, de servicios, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual,

⁴⁸ Cfr. DÍAZ, Luis Miguel, *et. al.*, Inversión Extranjera: Derecho Mexicano y Derecho Internacional, Editorial Themis, México, 2001, pág. 57.

disposiciones administrativas, solución de controversias, disposiciones generales, finales y definiciones.

El principio de la nación más favorecida, es uno de los principales elementos que integran los tratados de libre comercio, el cual al integrarse como cláusula, en cada uno, se especifica el alcance y la forma en que ésta será aplicada.

En la actualidad México cuenta con una serie de tratados de libre comercio que ha suscrito con 45 países,⁴⁹ los cuales han contribuido al desarrollo económico del país.⁵⁰

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte: México, Estados Unidos de América y Canadá. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993; entró en vigor el 1 de enero de 1994.
- Tratado de Libre Comercio, México - Colombia. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de enero de 1995.
- Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 1995.
- Tratado de Libre Comercio México - Bolivia. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 1995. Bolivia denunció el tratado en 2010.

⁴⁹ Cfr. SECRETARÍA DE ECONOMÍA, COMUNIDAD DE NEGOCIOS, Comercio Exterior, “Acuerdos y tratados comerciales suscritos por México”, en Negociaciones Comerciales Internacionales, México, 2013.

⁵⁰ Cfr. GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco, Arbitraje de Inversión, Op. Cit., pág. 334.

- Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1998.
- Tratado de Libre Comercio México – Chile. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de julio de 1999.
- Tratado de Libre Comercio México y los países miembros de la Unión Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de junio de 2000.
- Tratado de Libre Comercio México – Israel. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de junio de 2000.
- Tratado de Libre Comercio México – Asociación Europea de Libre Comercio. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de junio de 2001.
- Tratado de Libre Comercio México - Triángulo del Norte, Guatemala Honduras y El Salvador. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de marzo de 2001.
- Tratado de Libre Comercio México – Uruguay. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de julio de 2004.
- Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México – Japón. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo de 2005.
- Tratado de Libre Comercio Único México – Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Publicado en el Diario Oficial de la

Federación el 9 de enero de 2012. Entró en vigor para México y Costa Rica el 1 de julio de 2013.

- Acuerdo de Integración Comercial México – Perú. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de enero de 2012.

2.2.2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En 1986 Estados Unidos de América y Canadá comenzaron a formalizar la idea de crear una zona norteamericana de libre comercio con la intención de enfrentar los resultados de la Ronda Uruguay del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.⁵¹

El surgimiento de bloques comerciales y la apertura comercial de México, lo obligaban a buscar socios con los cuales pudiera integrarse económicamente y de esa forma hacer frente a los bloques regionales ya existentes.

El 21 de agosto de 1990 Carlos Salinas de Gortari, solicitó formalmente al gobierno estadounidense iniciar pláticas para la negociación y firma de un tratado, ante ello, el presidente George H. W. Bush, requirió al Congreso de Estados Unidos de América autorización para llevar a cabo dichas negociaciones.

⁵¹ Cfr. WITKER JORGE, *et. al.*, Régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral de libre comercio, *Op. Cit.*, pág. 162.

En 1991 Canadá manifestó su intención de ser parte del tratado que se negociaba entre México y Estados Unidos de América, de esta forma se dio paso a la negociación del “Tratado de Libre Comercio de América del Norte.”

El “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” se firmó el 17 de diciembre de 1992. En México, la Cámara de Senadores emitió su aprobación el 22 de noviembre de 1993, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de ese mismo año y entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El propósito fundamental del tratado es establecer una zona de libre comercio, la cual se fundamenta en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” por lo que también goza de las excepciones ahí contempladas.

Para poder cumplir con los propósitos establecidos en el tratado, los países miembros establecieron un calendario de listas de desgravación arancelaria, las cuales reducirían los aranceles progresiva y gradualmente de los productos descritos en cada una de ellas.

Además, establece reglas de origen para los productos generados o elaborados dentro de la zona, los cuales gozarán de preferencias arancelarias.

Su contenido se organiza en ocho secciones que son: aspectos generales; comercio de bienes; restricciones al comercio; compras del sector público;

inversión, servicios y asuntos relacionados; propiedad intelectual; disposiciones administrativas e institucionales; y, otras disposiciones.

Además, cuenta con los siguientes 22 capítulos: objetivos; definiciones generales; trato nacional; reglas de origen; procedimientos aduaneros; energía y petroquímica básica; sector agropecuario, medidas sanitarias y fitosanitarias; medidas de emergencia; medidas relativas a la normalización técnica; compras del sector público; inversión; comercio transfronterizo; telecomunicaciones; servicios financieros; política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado; entrada temporal de personas de negocios; propiedad intelectual; publicación, notificación y administración de leyes; revisión y solución de controversias en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias; disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias; excepciones, y; disposiciones finales. Y dos acuerdos paralelos, uno en materia de medio ambiente y, el otro en materia laboral.⁵²

Los principios fundamentales del tratado son: el trato nacional, nación más favorecida y transparencia.

El capítulo III del tratado se divide en cinco subcapítulos: trato nacional, aranceles, medidas no arancelarias, consultas y definiciones.

⁵² Cfr. PLAZA CERREZO, Sergio, Los bloques comerciales en la economía mundial, Editorial Síntesis, Madrid, 1997, pág. 176.

El artículo 301 establece que: *“Cada una de las partes otorgará trato nacional a los bienes de otra parte, de conformidad con el artículo III del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio...”*⁵³, con excepción a las medidas señaladas en el anexo 301.3.

La negociación del “Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, tuvo como finalidad *“...crear un espacio económico libre de restricciones donde prevalezca el libre flujo de mercancías, la libre competencia y el crecimiento económico de sus miembros, además de ayudar a ampliar sus vínculos comerciales y económicos con otras regiones.”*⁵⁴

El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá ha sido uno de los tratados comerciales más avanzados, pues reconoce el crecimiento de la globalización y la interdependencia económica de los países, vincula el comercio de bienes con el de servicios y la circulación del capital, además de adoptar los principios del multilateralismo establecidos en el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

2.2.3. Acuerdos de Inversión.

⁵³ “*Tratado de Libre Comercio de América del Norte*”, 17 de diciembre de 1992, D.O.F., 20 de diciembre de 1993.

⁵⁴ Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Entendiendo el TLC, Fondo de Cultura Económica, México 1994, pág. 5.

2.2.3.1. Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

En la mayoría de los tratados de libre comercio, de los que México es parte, se dedica un capítulo específico a la materia de inversión. Sin embargo, la ampliación de este tipo de disposiciones se negocian y pactan en otros instrumentos jurídicos denominados genéricamente: acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones.

Los acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones *“...son acuerdos en materia de inversión extranjera, celebrados entre dos o más países con el objeto de promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de ambos Estados seguridad jurídica bajo el principio de reciprocidad.”*⁵⁵ Los principios contenidos en estos acuerdos son además del de reciprocidad, el de trato nacional, trato justo y equitativo y trato de la nación más favorecida.

En cumplimiento al principio de trato nacional, los países se comprometen a brindar a los inversionistas de otro país parte un trato no menos favorable que el que otorgan, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo

⁵⁵ DÍAZ, Luis Miguel, *et. al.*, Inversión Extranjera: Derecho Mexicano y Derecho Internacional, *Op Cit.*, pág. 108.

referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.⁵⁶

El principio de trato justo y equitativo se debe otorgar independientemente del nivel de trato que los Estados parte de un acuerdo de inversión proporcionen a sus nacionales, por lo que este principio se considera como una obligación absoluta. Además de que generalmente se utiliza con la intención de respaldar la función de los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida.⁵⁷

El trato de la nación más favorecida se establece para evitar la discriminación entre los Estados parte y terceros países con los cuales, los signatarios del acuerdo, hayan firmado o firmen nuevos acuerdos del mismo tipo.

El cumplimiento del trato de nación más favorecida implica que los signatarios brinden a los países miembros del acuerdo un trato no menos favorable que el que otorgan a terceros Estados.

Cuando se trate de satisfacer las necesidades de desarrollo de un país receptor de la inversión pueden establecerse excepciones específicas al principio de nación más favorecida, “...donde las partes se otorgan el derecho de reservarse

⁵⁶ Cfr. PÉREZ MIRANDA, Rafael Julio, Régimen Internacional y Nacional de la Inversión Extranjera, con especial referencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y al derecho mexicano. Un análisis de derecho económico, Editorial Porrúa, México, 2011, pág. 124.

⁵⁷ Cfr. FLORES BERNÉS, Miguel, Trato a la inversión extranjera, Secretaría de Economía, México, 2002, pág. 2.

*medidas, sectores o actividades siempre que dichas reservas estén inscritas en una lista específica por país.*⁵⁸

Cabe mencionar que en los acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de las inversiones se expresa que lo pactado en tratados de libre comercio, respecto del apartado de inversión, quedará fuera del alcance de la cláusula de nación más favorecida⁵⁹.

México cuenta con 28 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones. A continuación se presenta un listado de los países con los que México ha celebrado cada uno de estos 28 acuerdos, ordenado de manera cronológica.

- España, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 1997;
- Argentina, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de Agosto de 1998;
- Suiza, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de agosto de 1998;
- Países Bajos, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de julio de 2000;

⁵⁸ FLORES BERNÉS, Miguel, Trato a la inversión extranjera, *Op. Cit.*, pág. 3.

⁵⁹ *Cfr.* PÉREZ MIRANDA, Rafael Julio, Régimen Internacional y Nacional de la Inversión Extranjera, con especial referencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y al derecho mexicano. Un análisis de derecho económico, *Op. Cit.*, pág. 152.

- Francia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de noviembre de 2000;
- Dinamarca, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 2000;
- Finlandia, publicado en Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 2000;
- Portugal, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de enero de 2001;
- Alemania, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de marzo de 2001;
- Austria, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de marzo de 2001;
- Suecia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 2001;
- Corea, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de agosto de 2002;
- Uruguay, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de agosto de 2002;
- Grecia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de octubre de 2002;
- Italia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 17 de enero de 2003;

- Unión Económica Belgo-Luxemburguesa. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 2003.
- Cuba, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 2003;
- República Checa, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de marzo de 2004;
- Islandia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de junio de 2006;
- Panamá, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 2006;
- Australia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de junio de 2007;
- Reino Unido, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de julio de 2007;
- Trinidad y Tobago, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de septiembre de 2007;
- India, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de marzo de 2008;
- Eslovaquia, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de abril de 2009;
- China, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de junio de 2009;

- Belarús, publicado en el Diario Oficial de la federación el 27 de agosto de 2009;
- Singapur, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de abril de 2011;

Los acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones están integrados por dos secciones. La primera contiene las disposiciones generales que regirán a las partes que lo integren, es aquí donde se inserta la cláusula de la nación más favorecida junto con los principios de trato nacional y reciprocidad; la segunda, incorpora los mecanismos de solución de controversias, en casos de conflicto entre las partes.

CAPÍTULO 3. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

3.1. Aplicación de la cláusula de la nación más favorecida en cada uno de los tratados comerciales de los que México es parte.

La información que a continuación se expondrá tiene como finalidad establecer las características de cada una de las cláusulas de la nación más favorecida, que se encuentran insertas en los tratados comerciales de los que México es parte.

Se llevará a cabo la realización de un cuadro explicativo, en el que se especificará el tratado, los países miembros y el artículo que contiene la cláusula de la nación más favorecida.

Tratado.	Países miembros.	Cláusula de la nación más favorecida.
Organización Mundial del Comercio.	159 miembros al 2 de marzo de 2013.	<i>“Art. 1.- Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se</i>

		refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado. ”
Asociación Latinoamericana de Integración.	Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Cuba, Ecuador, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.	“Art. 44.- Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.”
Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	México, Estados Unidos de América y Canadá.	“Art. 102.- Los objetivos del presente tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...” El principio de nación más favorecida se establece como principio del tratado y el desarrollo de los objetivos del mismo.
Tratado de Libre Comercio México –Colombia.	México y Colombia.	“Art. 1-02.- Los objetivos de este tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...” El trato de nación más favorecida se incluye como principio para desarrollar los objetivos del tratado.
Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica,	México y Costa Rica.	“Art. 1-02.- Los objetivos de este tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”

		El trato de nación más favorecida es uno de los principios esenciales que rigen el contenido del acuerdo.
Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua.	México y Nicaragua.	<p>“Art. 1-02.- Los objetivos de este tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”</p> <p>El trato de nación más favorecida se establece como principio para el cumplimiento de los objetivos del tratado.</p>
Tratado de Libre Comercio México-Chile.	México y Chile	<p>“Art. 1-02.- Los objetivos de este tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”</p> <p>El trato de nación más favorecida se incluye como principio para el desarrollo de sus objetivos.</p>
Tratado de Libre Comercio México y los países de la Unión Europea.	México y los países miembros de la Unión Europea.	Carece de artículo específico que la contenga, pero se encuentra dentro de los principios base del tratado.
Tratado de Libre Comercio México Israel.	México e Israel	<p>“Art. 1 -03.- Los objetivos del presente tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”</p> <p>El trato de nación más favorecida se establece como principio con base al cual se desarrollarán los objetivos del tratado.</p>
Tratado de Libre Comercio México-Asociación Europea de Libre Comercio	México, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.	La cláusula de la nación más favorecida se encuentra en capítulos específicos referentes a servicios e inversión y servicios financieros, en los artículos 22 y 32, respectivamente.
Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del	México, El Salvador, Guatemala y	El trato de nación más favorecida no se contempla como principio general para el desarrollo de los objetivos del tratado, sin

Norte.	Honduras.	embargo se contempla en los siguientes capítulos: comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, inversión y propiedad intelectual.
Tratado de Libre Comercio México – Uruguay.	México y Uruguay.	<p>“Art. 1-02.- Los objetivos de este tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”</p> <p>El trato de nación más favorecida se encuentra dentro de los principios que rigen el desarrollo de los objetivos del tratado.</p>
Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación económica.	México y Japón.	El tratado establece la cláusula de la nación más favorecida en capítulos específicos como: inversión y comercio transfronterizo de servicios.
Acuerdo de Integración Comercial.	México y Perú.	<p>“Art. 1.2.- Los objetivos de este acuerdo, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”</p> <p>El trato de nación más favorecida se establece como principio para el desarrollo de los objetivos del tratado.</p>
Tratado de Libre Comercio Único.	México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	<p>“Art. 1.2.- Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia...”</p> <p>Los objetivos del tratado se desarrollarán con base a los principios de trato nacional, nación más favorecida y transparencia. Aún no inicia su vigencia.</p>

3.1.1. Organización Mundial del Comercio.

El “Acuerdo de Marrakech”, por el que se crea la Organización Mundial del Comercio, instituye en su artículo segundo el ámbito de aplicación del mismo.

El artículo segundo dispone que la Organización Mundial del Comercio constituye el marco común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos anexos al mismo acuerdo.

Los acuerdos e instrumentos jurídicos anexos denominados “Acuerdos Comerciales Multilaterales”, en los que todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio participan, son parte integral del “Acuerdo de Marrakech” y son vinculantes para todos sus miembros. Mientras que los acuerdos e instrumentos jurídicos anexos denominados “Acuerdos Comerciales Plurilaterales”, en los que la suscripción queda a la libre elección de los Estados miembros y que también forman parte integral del “Acuerdo de Marrakech”, son vinculantes para los participantes sin crear obligaciones ni derechos para los miembros que no los hayan aceptado.

El “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994, el cual sustituyó al de 1947, se encuentra dentro de los acuerdos denominados multilaterales, por lo que sus disposiciones son vinculantes para todos los miembros, además de establecer, derechos y obligaciones para todos.

La cláusula de la nación más favorecida se establece en el artículo 1 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994, disposición que vincula a todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio,

esto quiere decir que, si un país miembro concede ventajas, favores o privilegios a cualquier otro miembro o tercer país fuera de la organización, deberá hacerlos extensivos a los restantes países miembros.

3.1.2.- Asociación Latinoamericana de Integración.

Las normas establecidas en el “Tratado de Montevideo de 1980”, son de observancia general y vinculan a todos los países miembros.

El “Tratado de Montevideo de 1980” apunta como objetivo de la Asociación Latinoamericana de Integración continuar el proceso de integración con la finalidad de llegar a constituirse en un mercado común Latinoamericano. Para la creación de dicho mercado se establecen tres mecanismos en función de dar cumplimiento al objetivo, los cuales son: preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional se establece por todos los miembros, lo cual quiere decir que es obligatoria y vinculante para los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Los acuerdos de alcance regional son celebrados por todos los países miembros, y se basan en los objetivos del mismo tratado, también son vinculantes para todos los miembros.

Los acuerdos de alcance parcial, son una excepción, pues su celebración queda a la libre elección de los países miembros, lo cual quiere decir que únicamente vincula y crea derechos y obligaciones para los países que los suscriban, sin embargo su adhesión queda abierta para los miembros restantes.

La cláusula de la nación más favorecida, dentro del “Tratado de Montevideo de 1980” se utiliza como instrumento de multilaterización de los beneficios pactados en cada uno de los mecanismos. Es una obligación vinculante para todos los miembros y únicamente se aplica en su forma condicional dentro de los acuerdos de alcance parcial.

Debido a que la Asociación Latinoamericana de Integración se encuentra constituida con base en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, se contempla como una excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida en relación con terceros países, es decir, permite a dicha asociación mantener los beneficios dentro de la zona, puesto que todos los miembros de la multicitada asociación son a su vez miembros de la Organización Mundial del Comercio.

El artículo 44 del “Tratado de Montevideo de 1980” prevé que cuando se otorgue una ventaja a un tercer Estado, ésta deberá extenderse a los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, lo cual implica que cualquier negociación comercial ajena a la misma genera beneficios automáticos entre sus miembros. Por lo anterior fue necesario la realización del “Protocolo Interpretativo del artículo 44”, el cual no se encuentra vigente, pero

que establece un estado de excepción a la aplicación del principio de la nación más favorecida, a cambio de la realización de acuerdos bilaterales con los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuando así lo soliciten, para negociar compromisos específicos que tiendan a aumentar el nivel de integración entre las partes.

El Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del “Tratado de Montevideo de 1980” entrará en vigor para los países que lo ratifiquen, una vez que sea depositado en la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración el octavo instrumento de ratificación. Hasta ahora, se han depositado siete instrumentos de ratificación correspondientes a los siguientes países miembros: México 19 de agosto de 1994, Paraguay 19 de mayo de 1995, Ecuador 19 de septiembre de 1995, Chile 2 de octubre de 1995, Argentina 29 de febrero de 1996, Venezuela 7 de junio de 1996 y Colombia 8 de diciembre de 1997.

La resolución 43 (I-E), aprobada junto con el Protocolo Interpretativo en la primera reunión extraordinaria del Consejo de Ministros el 13 de junio de 1994, prevé normas para el periodo de transición hasta que el protocolo entre en vigor, que tienen como finalidad la suspensión temporal de las obligaciones establecidas en el artículo 44 del “Tratado de Montevideo de 1980”, mientras que el “Protocolo Interpretativo” contiene la posibilidad de una suspensión definitiva.

3.1.3.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El artículo 103 del “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” señala el hecho de que México, Estados Unidos de América y Canadá reconocen las obligaciones entre ellos, derivadas del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” y otros acuerdos de los que sean parte. Además de establecer que si existe alguna incompatibilidad entre éste y aquéllos, el tratado en cuestión prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

El artículo 102 establece los objetivos generales del tratado y señala que los principios de trato nacional, de nación más favorecida, de transparencia y las normas del derecho internacional serán los que rijan la interpretación y la aplicación de las disposiciones del mismo.

El “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” se creó con base en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, por lo que se encuentra dentro de las excepciones a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida en relación con terceros países.

3.1.4.- Tratado de Libre Comercio, México - Colombia.

México y Colombia reconocen las obligaciones que se derivan del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, ya que por ser países miembros se encuentran vinculados por sus disposiciones. Por otra parte, éstos países también son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración

y de la misma forma se encuentran obligados a cumplir con lo establecido en el “Tratado de Montevideo de 1980”.

El Tratado de Libre Comercio que suscribieron México y Colombia lo realizaron bajo las modalidades previstas por el “Tratado de Montevideo de 1980”, es decir, bajo la figura de acuerdo de alcance parcial, por lo que la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida quedó condicionada a la adhesión de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.⁶⁰

El Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia contempla la cláusula de la nación más favorecida como eje rector del cumplimiento de las disposiciones.

El que México y Colombia sean parte de otros tratados de libre comercio no implica la violación a la cláusula de la nación más favorecida establecida en el artículo 1 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” debido a que los acuerdos de alcance parcial y regional prevén tal situación.

3.1.5.- Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica.

Los países de México y Costa Rica celebraron el tratado de libre comercio con base en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, y establecieron la zona de libre comercio.

⁶⁰ *Cfr.* WALDEMAR HUMMER - DIETMAR PRAGER, GATT, ALADI y NAFTA. Pertenencia simultánea a distintos sistemas de integración, *Op. Cit.*, pág. 117.

México y Costa Rica reconocieron las obligaciones entre ellos derivadas del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, así como las contenidas en otros tratados de los que sean parte. Cuando se presenten incompatibilidades entre este tratado y los demás, las disposiciones del mismo prevalecerán en la medida de la incompatibilidad, dichas disposiciones vinculan a ambos países.

El trato de nación más favorecida se establece como principio rector del cumplimiento de los objetivos del tratado, sin embargo, al conformarse una zona de libre comercio, los socios comerciales de México y Costa Rica ajenos a este Tratado, se encuentran inhabilitados para pedir la extensión de beneficios pactados entre ellos.

3.1.6.- Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua establece el trato de nación más favorecida como principio para el desarrollo de sus objetivos, los cuales son: estimulación de la expansión y diversificación del comercio entre las partes, eliminación de barreras al comercio y facilitación de la circulación de bienes y servicios, entre otros. La interpretación y aplicación de las disposiciones se hará a la luz de los objetivos y de conformidad con las normas aplicables al derecho internacional.

México y Nicaragua conformaron una zona de libre comercio con fundamento en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994 y el artículo V del “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios”, debido a lo cual se encuentran dentro de los supuestos Estados miembros a los que se aplican las excepciones de la cláusula de la nación más favorecida.

México y Nicaragua a su vez, son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, la cual establece los tipos de áreas de preferencias económicas que mediante determinados los instrumentos jurídicos pueden tener acceso a excepciones en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, hacia terceros países.

3.1.7.- Tratado de Libre Comercio México – Chile.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile se suscribió en el marco del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994 y de conformidad con el “Tratado de Montevideo de 1980”, ya que ambos países son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Chile, al igual que México, es miembro de la Organización Mundial del Comercio, razón por la cual ambos países reconocen las obligaciones y derechos derivadas de la misma y del “Tratado de Montevideo” de 1980.

El trato de nación más favorecida se incluyó en el tratado como parte de los principios que desarrollan los objetivos, lo cual permite que, aunque falte un artículo específico que contenga la cláusula de la nación más favorecida, se respete la esencia de su significado. No obstante, dicha cláusula se incluye en el capítulo de inversión.

3.1.8.- Tratado de Libre Comercio México y los países miembros de la Unión Europea.

El tratado se denomina: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”, el cual se fundamenta en los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales de la “Declaración Universal de los Derechos Humanos” y, en los principios de la Organización Mundial del Comercio.

México y la Unión Europea son miembros de la Organización Mundial del Comercio, por ésta razón ambos se encuentran obligados a cumplir con las normas de los acuerdos que la conforman.

México y la Unión Europea se encuentran vinculados por las normas que establece el “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”; carece de un artículo específico que contenga la cláusula de la nación más favorecida, pese a ello, debe observar el principio debido a que así

lo marca el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” del que son parte.

3.1.9.- Tratado de Libre Comercio México – Israel.

México e Israel suscribieron el tratado de libre comercio de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, en el que establecieron la creación de una zona de libre comercio.

Los objetivos del tratado, son: eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes, entre otros, los cuales se desarrollan con base a los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia.

Las partes, México e Israel, están obligadas a concederse ventajas, concesiones o privilegios en la medida que avance el proceso de integración para la conformación íntegra de la zona de libre comercio. Respecto a terceros países, éstos no pueden pedir la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, ya que se encuentra dentro de los supuestos de excepción.

3.1.10.- Tratado de Libre Comercio México – Asociación Europea de Libre Comercio.

En el tratado de libre comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio se establece un área de libre comercio bajo el amparo de las disposiciones del mismo tratado.

Las disposiciones del tratado vinculan a México con cada uno de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, los cuales son: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Cabe mencionar que dichas disposiciones dejan de tener validez entre estos mismos países.

Los objetivos se desarrollan de conformidad con el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994, por lo que éste tratado se encuentra dentro de los supuestos de excepción de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida al establecer una zona de libre comercio.

El tratado de libre comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio incluye la cláusula de la nación más favorecida en capítulos específicos como el comercio de servicios e inversión y servicios financieros.

La aplicación de la cláusula de la nación más favorecida en el marco de la Organización Mundial del Comercio, hacia terceros países, deja de tener validez debido a su formación como área de libre comercio.

3.1.11.- Tratado de Libre Comercio México - Triángulo del Norte.

El Tratado de Libre Comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras, se establece con base en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, a través del cual crean una zona de libre comercio. Es preciso mencionar que los tres socios comerciales de México, también son miembros de la Organización Mundial del Comercio.

Las disposiciones derivadas del tratado, únicamente vinculan a México con Guatemala, El Salvador y Honduras, es decir, estos tres países no se relacionan entre sí.

Los países miembros de éste tratado confirman las obligaciones y derechos entre ellas, que se derivan del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” y otros acuerdos de los que sean parte.

El trato de nación más favorecida no se plantea como principio, únicamente se inserta dentro del tratado en los capítulos de comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, inversión y propiedad intelectual, debido a lo cual la expansión del trato de nación más favorecida solamente se da en la medida de las concesiones hechas por los países miembros hacia los mismos miembros.

3.1.12.- Tratado de Libre Comercio México – Uruguay.

El Tratado de Libre Comercio celebrado entre México y Uruguay, país que también es miembro de la Organización Mundial del Comercio, se fundamenta en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” y el artículo V del “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios”, y establecen una zona de libre comercio.

Las disposiciones vinculan a ambos países al cumplimiento de las normas establecidas en el tratado, puesto que ambos son Estados parte.

México y Uruguay también son parte de la Asociación Latinoamericana de Integración constituida por el “Tratado de Montevideo de 1980”, el cual apunta en su artículo 44 las condiciones para que los demás países miembros puedan pedir la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

3.1.13.- Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México – Japón.

El “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica” suscrito entre México y Japón tiene la estructura de un tratado de libre comercio, ya que cuenta con los capítulos básicos de comercio como: el de servicios, bienes, sector agropecuario, reglas de origen, inversión, servicios financieros, solución de controversias, entre otros.

Los tratados de libre comercio se basan en los principios de trato de nación más favorecida, trato nacional y transparencia, sin embargo algunas veces dejan de plasmarlos en el texto del tratado; este es el caso del acuerdo de nuestro estudio.

El principio del trato de nación más favorecida se encuentra implícito dentro del “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica” debido a que ambos países, México y Japón, son miembros de la Organización Mundial del Comercio, la cual establece como obligaciones el respeto a los principios base del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” y su inclusión en acuerdos celebrados bilateralmente.

La cláusula de la nación más favorecida se encuentra en los capítulos de inversión y comercio transfronterizo.

3.1.14.- Acuerdo de Integración Comercial México – Perú.

Como antecedente del “Acuerdo de Integración Comercial México – Perú”, tenemos al “Acuerdo de Complementación Económica número 8” firmado el 25 de marzo de 1987 por ambos países en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

El “Acuerdo de Complementación Económica número 8” contemplaba un ámbito comercial limitado, razón por la cual se iniciaron rondas de negociación

en enero de 2006 para actualizar, profundizar y ampliar el contenido de dicho acuerdo. El 6 de abril de 2011 se firmó, en Lima, Perú, el “Acuerdo de Integración Comercial” entre México y Perú.

El “Acuerdo de Integración Comercial” contempla disposiciones en materia de acceso a mercados, reglas de origen, salvaguardas, prácticas desleales de comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, inversión, servicios, solución de controversias, entre otras.

En el capítulo primero, se establece que el tratado de libre comercio entre México y Perú se constituye en una zona de libre comercio de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” y el artículo V del “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios”.

Los objetivos del tratado de libre comercio entre México y Perú se desarrollan de manera específica a través de principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia.

México y Perú son miembros de la Organización Mundial del Comercio y de la Asociación Latinoamericana de Integración, debido a ello reconocen las obligaciones y derechos derivadas de los acuerdos que la conforman y del “Tratado de Montevideo de 1980”, respectivamente, además de seguir los principios básicos del comercio.

El “Acuerdo de Integración Comercial” contempla la cláusula de la nación más favorecida en capítulos como el comercio transfronterizo, inversión y servicios financieros.

Respecto a las relaciones con terceros países, la aplicación del trato de nación más favorecida deja de tener vigencia debido a que se encuentra en el supuesto de las excepciones a su aplicación.

3.1.15.- Tratado de Libre Comercio Único.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua se llevó a cabo con la finalidad de lograr la convergencia entre los tratados comerciales de México con los países centroamericanos, es decir de los acuerdos bilaterales con Costa Rica, Nicaragua y el Triángulo del Norte para llevar a cabo la realización de un tratado de libre comercio único.

El Tratado de Libre Comercio Único sustituirá los acuerdos bilaterales vigentes de México con Centroamérica; retomará, ampliará y actualizará los compromisos asumidos por las partes al profundizar en las disposiciones ya existentes.

Las disposiciones del Tratado de Libre Comercio Único vinculan a México con Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Honduras, sin embargo dejan

de tener vigencia entre éstos cinco países. Cabe mencionar que entró en vigor para México y Nicaragua el 1 de enero de 2013;⁶¹ México y Honduras el 1 de enero de 2013; ⁶² México y Costa Rica el 1 de julio de 2013; ⁶³ México y Guatemala el 1 de septiembre de 2013.⁶⁴

Los países miembros del Tratado de Libre Comercio Único establecen una zona de libre comercio de conformidad con el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994 y con el artículo V del “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios”, los cuales forman parte integral de los acuerdos que conforman a la Organización Mundial del Comercio.

Los objetivos del tratado se desarrollarán de conformidad con los principios esenciales del comercio, incluido el trato de nación más favorecida; sus disposiciones serán interpretadas de conformidad con los objetivos y con las normas aplicables al derecho internacional.

Los países miembros de éste tratado confirman las obligaciones y derechos, entre ellos, derivados del acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio de la cual todos los Estados son parte.

⁶¹ Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 2012.

⁶² Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 2012.

⁶³ Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 21 de junio de 2013.

⁶⁴ Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de agosto de 2013.

La conformación en una zona de libre comercio excluye a los países miembros del Tratado de Libre Comercio Único a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida de la Organización Mundial del Comercio hacia terceros países.

CAPÍTULO 4. CAUSAS DE EXCEPCIÓN A LA APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

4.1. Excepción mediante la aplicación del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” establece las bases sobre las cuales se llevará a cabo el comercio entre los países que forman parte de la Organización Mundial del Comercio.

Dicho acuerdo contiene principios y reglas que los países miembros deben observar cuando deciden suscribir acuerdos bilaterales o plurilaterales.

Los principios esenciales del comercio, como los hemos mencionados en capítulos anteriores, son: el trato de nación más favorecida, reciprocidad y trato nacional.

La cláusula de la nación más favorecida tiene como objetivo evitar la discriminación entre los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, respecto de la comercialización de productos, por razones políticas, raciales, culturales o económicas; permite que las ventajas pactadas en un acuerdo bilateral se hagan extensivas hacia todos los países miembros de la Organización Mundial. Dicha cláusula se encuentra en el artículo primero del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

La cláusula de la nación más favorecida es la base del multilateralismo, ya que uno de los principales objetivos de la Organización Mundial del Comercio es justamente facilitar el comercio entre los países que forman parte de dicha organización. Dicha cláusula permite que todos los miembros se beneficien de las ventajas otorgadas en acuerdos suscritos bilateralmente, sin embargo existen ciertas excepciones a su aplicación.

Las excepciones a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida se encuentran en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, dichas excepciones son las siguientes: zonas de libre comercio y uniones aduaneras.

El artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” establece que las partes contratantes, es decir, los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio mediante acuerdos libremente concertados para lograr una mayor integración de las economías. Reconocen también que la creación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras tienen por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin crear obstáculos a otros socios comerciales de los países que conformen dichas zonas.⁶⁵

Dicho artículo prevé las condiciones para la formación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras o acuerdos provisionales necesarios para la

⁶⁵ Cfr. SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, “*El régimen de la nación más favorecida en el GATT y la ALALC*” en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 36, 1979.

creación de las mismas. Éstos últimos, deben contener un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de dichas zonas o uniones.

La zona de libre comercio elimina de forma gradual y paulatina las tarifas arancelarias y otras reglamentaciones que obstaculizan el comercio entre las partes que la conforman, sin embargo deben mantener las tarifas arancelarias en un nivel considerable para los países que se encuentran fuera de la zona, tampoco las reglamentaciones comerciales vigentes deben ser más rigurosas que aquellas aplicables a los países miembros antes de la suscripción del acuerdo.

La unión aduanera, elimina los derechos de aduanas y reglamentaciones comerciales que obstaculizan el comercio entre las partes que la conforman. Las políticas comerciales vigentes respecto a terceros países, antes del establecimiento de la unión deben mantenerse de la misma forma después de su conformación o, al menos, dentro de los estándares menos rigurosos.

La zona de libre comercio permite que cada país miembro establezca sus propias reglamentaciones y tarifas arancelarias respecto a sus socios comerciales que se encuentran fuera de la zona, mientras que la unión aduanera exige que exista un arancel externo común aplicable a terceros países.

Todo país miembro que decida formar parte de una zona de libre comercio o unión aduanera, debe notificarlo a la Organización Mundial del Comercio,

facilitándole toda la información referente al proyecto de integración para que realice las investigaciones pertinentes y decida si podrá ser aprobado.

Si la Organización Mundial del Comercio encuentra que dichos acuerdos carecen de posibilidad de dar resultados favorables para el comercio regional o, que el plazo previsto para la conformación de la zona o unión es insuficiente, realizará recomendaciones para que los Estados participantes modifiquen su programa. Si éstos no realizan los cambios recomendados, bajo ninguna circunstancia el proyecto será puesto en vigor.

El “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1947 preveía un mecanismo de revisión para los proyectos de establecimiento de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, los cuales se llevaban a cabo por grupos de trabajo establecidos para tal propósito.⁶⁶

Los mecanismos de revisión servían para prevenir que los Estados que participaban en la conformación de zonas o uniones aduaneras se eximieran del cumplimiento del artículo uno del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, en otras palabras, del cumplimiento a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

En la década de 1990, más de 50 grupos de trabajo se habían constituido para analizar los proyectos de establecimiento de zonas de libre comercio, uniones

⁶⁶ *Cfr.* WALDEMAR HUMMER - DIETMAR PRAGER, GATT, ALADI y NAFTA. Pertenencia simultánea a distintos sistemas de integración, *Op., Cit.*, pág. 51.

aduaneras y acuerdos provisionales para la creación de las mismas, sin embargo no podían llegar a resolver favorable o negativamente respecto de la compatibilidad de esos acuerdos con las disposiciones del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, puesto que existía una falta de precisión de las consecuencias del examen de revisión y no se aclaraba la vinculación de las recomendaciones.

Del año 1947 hasta finales de 1994 habían sido notificadas alrededor de 98 zonas preferenciales que pretendían constituirse bajo la protección del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

Antes de la creación de la Organización Mundial del Comercio se tenían 51 zonas registradas; al momento de la entrada en vigor, el 1 de enero de 1995, todos los Estados parte pertenecían a una zona de libre comercio o unión aduanera, con excepción de Hong Kong y Japón.

Dentro de los acuerdos celebrados en la Ronda Uruguay se estableció una nueva base para el análisis de los proyectos de creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras mediante el documento denominado: “Entendimiento Relativo a la Interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

En el mencionado entendimiento de interpretación, los países miembros de la Organización Mundial del Comercio reconocen que las zonas de libre comercio y uniones aduaneras contribuyen a la expansión del comercio mediante un nivel

más profundo de integración, es decir, la eliminación de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales entre los territorios constitutivos debe extenderse a todo el comercio. En otras palabras, debe liberalizarse todo el comercio: bienes, servicios, personas y capital.

A pesar de que los países miembros de la Organización Mundial del Comercio reconocen que el profundizar los niveles de integración regulados por el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” traería mayores beneficios para el comercio multilateral, no existe algún artículo que establezca que cuando la zona de libre comercio o unión aduanera hayan cumplido su objetivo deberán transitar a los siguientes niveles de integración.

El Consejo General de la Organización Mundial del Comercio, aprobó la creación de un Comité para Acuerdos Regionales de Comercio, dotándolo de las siguientes facultades: realizar el examen de acuerdos regionales de comercio en correspondencia con asignaciones establecidas por el Consejo para el Comercio de Bienes, el Consejo para el Comercio de Servicios y el Comité de Comercio y Desarrollo, mejorar el sistema de reportes y exámenes de zonas preferenciales regionales y, el examen de los efectos de tales acuerdos sobre el sistema mundial de comercio y los efectos entre ellos, para poder hacer llegar recomendaciones correspondientes al Consejo General.

El Comité para Acuerdos Comerciales Regionales debe remitir anualmente un reporte sobre sus actividades al Consejo General.

La formación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras se ha dado desde la entrada en vigor del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1947. A pesar de las disposiciones establecidas en el mismo ordenamiento jurídico, en la práctica, cuando el grupo de trabajo encargado de la revisión del proyecto no emitía respuesta alguna, los Estados involucrados tomaban la falta de esta como afirmación tácita, como resultado, se firmaban acuerdos que conformaban zonas de libre comercio o uniones aduaneras aunque no se tuviera la autorización.

La creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras se ha incrementado considerablemente; actualmente forman una parte importante del comercio a nivel mundial.

Los beneficios del regionalismo frente al multilateralismo, que es el fin último de la Organización Mundial del Comercio, son: en primer lugar, mediante la concertación de acuerdos comerciales regionales, los países suscriptores pueden tener acceso a nuevos mercados; en segundo lugar, se benefician de la reducción progresiva de aranceles lo cual hace que se facilite el intercambio de mercancías entre ellos; y, en tercer lugar, se crean nuevas oportunidades de inversión, por lo que ayudará a que las economías internas de los países miembros crezcan. Además, mediante este tipo de acuerdos, se pueden negociar materias específicas como competencia, inversión, medio ambiente, entre otras.

Sin embargo, pese a los múltiples beneficios que pudiéramos encontrar, recordemos que finalmente el regionalismo no cumple con lo que se estableció en el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” que fue: propiciar condiciones de igualdad entre sus miembros para poder formar un sistema multilateral de comercio a nivel mundial.

Debemos tener claro que la creación del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, como excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, se realizó con la intención de que los Estados parte pudieran llevar a cabo procesos de integración tendientes a una integración más profunda.

La excepción a la aplicación de la nación más favorecida se concedió para dar tiempo a los Estados, miembros de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, de fortalecer sus primeros niveles de integración, de esa manera les sería menos difícil avanzar a los siguientes niveles, al evitar que las ventajas concedidas entre los Estados constitutivos se ampliaran a países fuera de las zonas y pudieran dañar sus economías.

En la actualidad los países miembros de la Organización Mundial del Comercio⁶⁷ hasta enero de 2013 habían notificado 546 acuerdos comerciales regionales, de los cuales 354 se encuentran vigentes. De los 546 acuerdos

⁶⁷ Cfr. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, TEMAS COMERCIALES, “Acuerdos comerciales regionales”, en Otros temas, México, 2013.

notificados 390 fueron suscritos con base en el artículo XXIV, de los cuales 235 se encuentran vigentes.

Como podemos observar, la creación de acuerdos comerciales regionales establecidos con base en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” seguirá incrementándose sin que profundicen su nivel de integración económica, lo anterior lo podemos analizar si observamos que hasta ahora ninguna zona de libre comercio o unión aduanera ha notificado ante la Organización Mundial del Comercio la intención de avanzar hacia una unión económica, con excepción de la Unión Europea.

Los países miembros han dejado de darle el verdadero sentido al artículo XXIV, y por el contrario se han aprovechado de él para quedarse dentro de los supuestos de excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida mediante el establecimiento de zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

4.1.1. El caso de México.

México cuenta con 10 tratados de libre comercio, los cuales se encuentran suscritos con base en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”. Dichos tratados proporcionan a México relaciones

comerciales con 45 países, todos ellos miembros de la Organización Mundial del Comercio.

El capítulo 3 nos mostró que México, como Estado parte de la Organización Mundial del Comercio, es uno de los muchos que se encuentran bajo el amparo de las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida establecida en el artículo 1 del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

El comercio regional de México, con los países que conforman zonas de libre comercio, le proporcionan el mayor porcentaje económico que el comercio que mantiene con los restantes países miembros de la Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio y la Secretaría de Economía, muestran datos estadísticos de cómo el comercio regional de México ha crecido en los últimos años, pues es un país que tiende a firmar acuerdos bilaterales y constituir zonas de libre comercio, de tal forma que su participación en el marco multilateral de comercio es mínima.

México mantiene más del 50% de su comercio con los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el 10% con los integrantes de la Asociación Latinoamericana de Integración, más del 10 % con los países miembros de los restantes tratados comerciales y menos de un 5% con los demás miembros de la Organización Mundial del Comercio.

Los datos anteriores resaltan la importancia que el regionalismo tiene en la actualidad, puesto que la fortaleza económica de los países, usuarios de este tipo de comercio, recae en el mismo, lo cual nos hace pensar, qué papel juega ahora el multilateralismo si la mayoría de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio mantienen acuerdos comerciales regionales al por mayor sin la intención de multilateralizarlos.

El regionalismo que creó el multilateralismo, a través del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, ha sido devastado por los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, pues los mismos han recurrido a él, además del objetivo de fortalecer sus economías, con la intención de cumplir y satisfacer sus objetivos e intereses particulares que en el plano multilateral no habrían conseguido, no obstante la propia Organización lo ha permitido, pues hasta la fecha carece de algún mecanismo efectivo que regularice tal situación y que haga que los acuerdos comerciales regionales ya establecidos se multilateralicen de acuerdo con el principio de la nación más favorecida, establecida en el artículo 1 del mismo ordenamiento jurídico, de lo contrario, es decir, si la Organización Mundial del Comercio no actúa apropiadamente, dicho principio seguirá perdiendo validez y razón de ser.

4.2. Excepción a través de la aplicación de la Cláusula de Habilitación, artículo XVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Los objetivos planteados en la Organización Mundial del Comercio están encaminados hacia la apertura comercial entre los países miembros, con la finalidad de lograr la total liberalización de los productos a través de la eliminación de barreras al comercio.

La eficacia al cumplimiento de los objetivos planteados en la Organización Mundial del Comercio se lleva a cabo mediante el desarrollo progresivo de las economías de los Estados que la conforman, sin embargo los países se encuentran en situaciones económicas y niveles de vida diferentes.

La diferente situación en que se encuentran los países es la razón por la cual se redactó la cláusula de habilitación, contenida en el artículo XVIII del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, pues esa diferencia hacía imposible que los países avanzaran a un mismo nivel de desarrollo, por lo que tuvieron que incluir algunas disposiciones que permitieran que los países menos desarrollados resguardaran sus economías.

La cláusula de habilitación, oficialmente denominada: decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países

en desarrollo, fue incorporada al “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” en 1979 durante la celebración de la Ronda Tokio.⁶⁸

La decisión adoptada en 1979 sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, establece que la cláusula de habilitación estará destinada a facilitar el comercio a favor de los países en desarrollo de manera que impida el surgimiento de obstáculos o cree dificultades indebidas al comercio de otros miembros.

El artículo XVIII del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” establece que únicamente los países miembros cuya economía ofrezca un nivel bajo de vida a su población y que se encuentre en las primeras fases de su desarrollo podrán ser candidatos al amparo de dicha cláusula. Este artículo debe ser interpretado junto con la parte IV del mismo ordenamiento jurídico, pues contiene disposiciones relativas a los países en vías de desarrollo y establece objetivos en materia de comercio y desarrollo. El artículo XXXVI dispone que los países desarrollados no deben esperar reciprocidad de los países en desarrollo por los compromisos contraídos, referentes a negociaciones comerciales.

La cláusula de habilitación consiste en que los países desarrollados otorguen preferencias a los países en desarrollo sin que éstos deban ser recíprocos con

⁶⁸ Cfr. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, DOCUMENTOS Y RECURSOS, Textos jurídicos, *“Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”* en Textos anteriores a la OMC, México, 2013.

los beneficios hacia los países otorgantes. Este tipo de concesión es el fundamento jurídico del sistema general de preferencias.

El artículo XVIII prevé que los Estados miembros que se encuentren en vías de desarrollo y que otorguen niveles bajos de vida a su población, podrán modificar o retirar concesiones arancelarias incluidas en las listas anexas al “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, cuando tengan como finalidad proteger o hacer crecer determinada rama de su producción. Para la modificación o cancelación de concesiones arancelarias, los países en desarrollo deberán notificar a la Organización Mundial del Comercio e iniciar negociaciones con los demás países miembros.

Los países que se encuentren en vías de desarrollo rápido experimentarán dificultades, por el esfuerzo de ampliar sus mercados internos, para equilibrar su balanza de pagos. Los países en vías de desarrollo rápido con la finalidad de mantener en equilibrio su situación financiera exterior y contar con recursos suficientes para llevar a cabo su programa de desarrollo económico podrán limitar el volumen de sus importaciones.

La reducción de importaciones debe realizarse en la medida en que no perjudique innecesariamente los intereses comerciales económicos de cualquier otro país miembro, el país en vías de desarrollo rápido suprimirá tal medida cuando su situación haya mejorado.

La modificación o retiro de concesiones arancelarias y la reducción de las importaciones se llevarán a cabo en la medida en que la Organización Mundial del Comercio así lo autorice, en este supuesto los países en vías de desarrollo quedarán exentos de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

La cláusula de habilitación también permite celebrar acuerdos comerciales preferenciales entre países menos desarrollados, lo cual permite que dichos países se exceptúen de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, hacia terceros países, debido a que los acuerdos comerciales se celebran con la finalidad de fortalecer sus economías, no obstante, dichos países deben estipular la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida hacia adentro, es decir, que aplique para los miembros que suscriban dicho acuerdo, puesto que las zonas preferenciales establecidas de conformidad con la cláusula de habilitación no necesitan liberar lo sustancial de su comercio.⁶⁹

El principal objetivo de la inclusión de la cláusula de habilitación en el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” fue eliminar las condiciones de desigualdad generadas por el subdesarrollo, para ello adoptaron normas especiales en favor de los países menos desarrollados con la intención de llegar a un último objetivo: la igualdad entre los Estados parte.

La cláusula de la nación más favorecida fue concebida como instrumento de multilateralización y como instrumento para fortalecer la igualdad comercial, es

⁶⁹ Cfr. GROS ESPIELL, Héctor, *“El GATT la Cláusula de la Nación más Favorecida y las Preferencias a los Países en Desarrollo”*, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 36, 1979.

decir, evitar la discriminación entre los miembros del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”. En ese sentido, su aplicación hacia los países menos desarrollados obstaculizaba el objetivo de igualdad entre los Estados, pues era inconveniente para algunos países, en vías de desarrollo, liberalizar los mismos productos o reducir las tarifas arancelarias al mismo nivel y porcentaje que los países desarrollados realizaban.⁷⁰

La cláusula de la nación más favorecida conlleva la aplicación de un trato igual hacia los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, sin embargo al implementarse a los países menos desarrollados, respecto de los países desarrollados, representaría una desventaja para ellos; se crearían condiciones perjudiciales para estos países; se debilitaría su economía y las negociaciones favorecerían siempre a los países desarrollados; se establecerían las condiciones del más fuerte sobre el más débil y no se cumpliría con el objetivo de igualdad puesto que evitaría el progreso y desarrollo de los mismos para alcanzar una estabilidad económica que les permitiera tener la posibilidad de cumplir con las demás obligaciones, frente a los restantes países miembros, derivadas del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, esto último es la razón de ser de la cláusula de habilitación.

⁷⁰ Cfr. CASTELLS, Adolfo, “La Cláusula de la Nación más Favorecida en las Relaciones Comerciales: desarrollo-subdesarrollo”, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 34.

Actualmente, la Organización Mundial del Comercio cuenta con un comité específico que se encarga de la supervisión y el desarrollo de los acuerdos comerciales preferenciales denominado: Comité de Comercio y Desarrollo, que además cuenta con facultades para aplicar normas relativas al comercio entre los países en desarrollo.

En la Organización Mundial del Comercio hasta enero de 2013⁷¹ se tienen notificados 38 acuerdos comerciales regionales con base en la cláusula de habilitación, de los cuales 26 se encuentran vigentes.

La cláusula de habilitación como excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida se introdujo con la intención de que los países en desarrollo pudieran fortalecer sus economías, de tal forma que en un periodo considerable pudieran desistir de ella y comenzar a cumplir el objetivo principal de la Organización Mundial de Comercio acerca del comercio recíproco y sin discriminación.

Si bien el propósito fue que en un momento determinado se pudiera cumplir con la obligación derivada del artículo primero del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, lo cierto es que, en los dieciocho años de vigencia que tiene la Organización Mundial del Comercio, ninguno de los países miembros de los acuerdos comerciales preferenciales ha notificado ante dicha institución el hecho de que haya cambiado su situación económica para poder

⁷¹ Cfr. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, TEMAS COMERCIALES, “Acuerdos comerciales regionales”, en Otros temas, México, 2013.

dar cumplimiento a la mencionada obligación, a pesar de que ya se contaban con este tipo de acuerdos antes de la entrada en vigor del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” de 1994.

4.3. La intervención del Estado en la regulación del comercio internacional y los tratados.

Los países, mediante los tratados comerciales internacionales, establecen regulaciones al comercio, de tal forma que dichas condiciones les permiten proteger su industria nacional para que en determinado momento pueda ser eficiente en la producción de bienes y servicios y ser competitiva a nivel global.

Con base en lo expuesto hasta ahora, podemos decir que el desarrollo económico de un país forzosamente necesita de la intervención del Estado, mediante políticas económicas y planes de desarrollo tanto internos como externos, permitirán el uso razonable de sus recursos, de tal forma que cuando suscriban acuerdos comerciales, mediante los cuales se busque una integración regional, éstos puedan cumplir con el tiempo preciso para cumplir con el propósito de equilibrar su economía a un nivel mundialmente competitivo y avanzar a los siguientes niveles de integración.

Es fundamental para el mercado internacional la eliminación de fronteras y obstáculos para su buen funcionamiento, pues si se cumple con tal propósito todos los integrantes se beneficiarán de él.⁷²

Las excepciones al cumplimiento de la cláusula de la nación más favorecida mediante la aplicación del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” tienen como consecuencia impedir el desarrollo económico de los países, pues en el plano multilateral funcionan como sistemas proteccionistas en la medida en que no avanzan al siguiente nivel de integración, lo cual impide la movilidad de los factores de la producción, lo que reduce las posibilidades de mayor producción y comercialización con los restantes países.

El desarrollo de un país se da en la medida en que su economía crece, permitiéndole tener acceso a la innovación tecnológica, mejor educación, mejores empleos, lo que en resumen podríamos denominar: mejor calidad de vida de los habitantes.

Cuando una zona de libre comercio o unión aduanera se queda estancada en ese nivel de integración, la posibilidad de obtener los beneficios mencionados disminuye, pues la carente preocupación de los países que participan en ellas por avanzar a los siguientes niveles hace que se ponga un límite al desarrollo.

⁷² Cfr. ENRÍQUEZ ROSAS, José David, Derecho Internacional Económico. Instituciones y críticas contemporáneas. Editorial Porrúa, México, 2006, pág. 11.

Las consecuencias jurídicas que se derivan de la no aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, mediante las excepciones derivadas del artículo XXIV y XVIII del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” es que se violan las disposiciones establecidas en los mismos artículos, pues al quedarse ilimitadamente en una zona de libre comercio, unión aduanera o establecer zonas preferenciales mediante la cláusula de habilitación, los países miembros de dichas áreas incumplen con el objetivo de utilizarlas hasta que sus economías se estabilicen y puedan tener situaciones económicas parecidas a las de los restantes países miembros de la Organización Mundial del Comercio para que se llegue al objetivo de igualdad de los Estados.

En los artículos multicitados no se establece un límite para la utilización de dichas excepciones, tampoco a lo largo del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, creemos que eso es innecesario, puesto que se desprende de su misma redacción e interpretación al decir que la creación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras y áreas preferenciales mediante la cláusula de habilitación están encaminadas a fortalecer la economía de cada país miembro con el propósito de ayudar a su equilibrio económico y no a obstaculizar el comercio multilateral.

4.4. Finalidad de la Cláusula de la Nación más Favorecida.

La cláusula de la nación más favorecida, como se indicó en el primer capítulo, ha existido desde tiempos remotos, se tiene antecedentes de ella desde el siglo

XI con las concesiones unilaterales. A partir del siglo XVII, su uso se hace frecuente en los tratados de comercio y para el siglo XVIII se comenzó a pactar con el significado que actualmente conocemos.⁷³

La evolución que ha tenido dicha cláusula se debe a la gran importancia que su significado le confiere, se considera un instrumento de multilateralización de las relaciones comerciales, que acompañado del elemento jurídico, la realiza a través de los derechos de igualdad y libertad.

La igualdad juega un papel importante dentro del contexto de la cláusula de la nación más favorecida, puesto que es la igualdad el fin último de la misma. Por otra parte, se considera un factor clave de un sistema inspirado en la necesidad de una creciente libertad de comercio.

La introducción de la cláusula de la nación más favorecida dentro de un contexto multilateral, como el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, se hizo en función de que todos los países que pertenecieran al mencionado acuerdo logaran un estado de igualdad económica, para que dichos Estados tuvieran recursos suficientes y pudieran brindar a su elemento humano una mejor calidad de vida, es decir, se evitara la discriminación por motivos raciales, sociales o religiosos, y que a través del derecho de libertad

⁷³ Cfr. GARCÍA CURBELO, María del Carmen, “Crisis y actualidad de la cláusula de nación más favorecida”, en Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 13, 1981, pág. 496.

que cada Estado tiene de comerciar con cualquier otro Estado, permitiera con mayor facilidad alcanzar sus objetivos.

Los beneficios de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida dentro del contexto multilateral se generan en la medida en que todos los miembros participan de ella; cuando las ventajas, favores o privilegios otorgados de un Estado a otro se expanden hacia los restantes países miembros se otorga un trato igualitario para todos y se actualiza el derecho de libertad, es decir, poder comercializar libremente.

La excepción a la cláusula de la nación más favorecida mediante el establecimiento de zonas de libre comercio y uniones aduaneras facilita el hecho de que los países integrados establezcan sus economías y puedan tener mayor acceso a los mercados globales, de tal forma que la integración regional obtendrá mayores beneficios de los que alcanzaría cada país miembro por separado.

Como lo mencionamos en capítulos anteriores, dichos niveles de integración tienen su fundamento en el artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, no obstante, su autorización queda supeditada al examen de revisión elaborado por el Comité para Acuerdos Regionales de Comercio de la Organización Mundial del Comercio.

La conformación de dichas zonas debe concluirse en un periodo determinado de tal forma que al término de éste se haya logrado el objetivo principal de

fortalecimiento de las economías de los Estados que la conforman, para que puedan dar paso a la formación de un nuevo nivel de integración y de esa manera poder extender los beneficios que se pactaron con anterioridad a los demás miembros de la Organización Mundial del Comercio.

Sería deseable que el nivel de integración de los países pasara de las zonas de libre comercio y uniones aduaneras a las uniones económicas porque de esa manera se liberalizan los factores de la producción: tierra, capital y trabajo.⁷⁴

La tierra, que representa los recursos naturales con los que cuenta determinado país, ayudaría a que hubiera mayores posibilidades de comerciar libremente las materias primas pues no todos los países cuentan con los mismos y suficientes recursos para la elaboración de sus bienes y servicios; el capital, que se constituye por los bienes duraderos, tecnología, desarrollo científico, entre otros, que poseen los países para producir bienes y servicios que requieren elaborados procesos de fabricación; y, el trabajo el cual se encuentra representado por las personas y el tiempo que emplean en la producción de los bienes y servicios, su fácil movilidad tiene como beneficio mayores y mejores oportunidades de empleo.

La movilidad de los factores de la producción permite e incrementa el desarrollo económico de un país y la cláusula de la nación más favorecida contribuye a ese crecimiento en la medida en que proporciona seguridad jurídica al impedir

⁷⁴ Cfr. SAMUELSON, Paul A., NORDHAUS, William D., Economía, Op. Cit., pág. 24.

la discriminación de productos al asegurar un trato favorable basado en la igualdad y la libertad de comercio.

Sin embargo, el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” no cuenta con disposiciones que obliguen a los países a realizar tal conducta.

En los últimos años, la mayoría de los países del mundo forman parte ya de la Organización Mundial del Comercio, institución que se encarga de establecer reglas y principios que regulan el comercio entre ellos.

El trato de nación más favorecida es uno de los principios esenciales rectores del comercio, acogido por el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” en el artículo I, cuestión que denota su importancia para el comercio.

La importancia del artículo I recae en el hecho de que evita la discriminación entre los países que tienen o tendrán relaciones comerciales, al permitir que las ventajas, favores o privilegios concedidos de un país a otro puedan hacerse extensibles a los demás países.

La cláusula de la nación más favorecida se introduce en los tratados comerciales con la finalidad de evitar la discriminación entre los suscriptores del mismo; de extender los beneficios pactados en éste, hacia terceros países que no forman parte de él, pero que mantienen o tendrán relaciones comerciales con los países miembros del tratado en cuestión.

La extensión de beneficios hacia terceros países se realiza con la intención de lograr una mayor apertura comercial entre socios comerciales, pues con ello se intenta incluir los productos de todos los países en un mercado global, de manera que se pueda conservar la igualdad entre Estados.

La cláusula de la nación más favorecida ha dejado de tener vigencia debido a que los tratados o acuerdos que se suscriben entre los países se realizan bajo el amparo del artículo XXIV del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, de tal forma que se colocan dentro los supuestos de excepción a la aplicación de la misma.

La extensión de beneficios pactados, en este tipo de acuerdos, se hace imposible para terceros países, sin embargo se ha vuelto innecesaria su reclamación, pues basta con que se lleve a cabo la celebración de un tratado de libre comercio entre el país otorgante y el tercer país que reclama su aplicación, cabe señalar que dicha celebración no es tarea fácil, pues las negociaciones pueden llevarse más tiempo de lo previsto, sin embargo, de esa manera los terceros países se benefician con mayor amplitud, ya que tienen la posibilidad de establecer mayores beneficios.

La cláusula de habilitación, establecida en el artículo XVIII del “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, es otra disposición que se presenta como excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida. Su introducción en el acuerdo, dentro de un contexto multilateral, se debe a la necesidad de ciertos países por expandir sus mercados y tener la posibilidad de

brindar una mejor calidad de vida a sus habitantes, mediante el incremento de la riqueza de sus economías.

La cláusula de habilitación se toma como excepción a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida debido a que los países menos desarrollados no cuentan con los recursos suficientes para tener una economía abierta a través de sus mercados, mucho menos para poder extender beneficios, ventajas o privilegios hacia terceros países.

La finalidad de la cláusula de habilitación es dar oportunidad a los países menos desarrollados para que en determinado tiempo puedan colocarse al mismo nivel de los demás países miembros de la Organización Mundial del Comercio, es decir, promover el desarrollo para conseguir el fin último de igualdad dentro de un sistema multilateral de comercio.

La igualdad aplica para aquellas cosas que contienen los mismos elementos y características, por lo que, el hecho de que los países menos desarrollados se encuentren en una situación diferente de los países desarrollados significa que debe dárseles un trato desigual, lo cual no necesariamente implica que haya discriminación. De ahí la denominación de trato especial y diferenciado.

El desarrollo de los países es un factor importante dentro de un sistema multilateral de comercio, sin embargo, la cláusula de habilitación al igual que las zonas de libre comercio y uniones aduaneras han perdido el objetivo principal como excepciones, que es, permitir que los países logren un nivel económico estable al permitirles mantener las ventajas comerciales entre ellos.

Los países que se encuentran dentro de los supuestos de excepción a la cláusula de la nación más favorecida deben recordar el motivo por el que se les permitió utilizarlas, deben procurar en la medida de lo posible cumplir con su propósito para que puedan volver a integrarse al sistema multilateral de comercio. De otra manera los países que pretendan acogerse a ellas seguirán abusando de su significado, se retrasará el desarrollo económico, y por tanto, el crecimiento de todos los países, la evolución a un verdadero sistema abierto y libre del comercio.

La cláusula de la nación más favorecida es una institución jurídica que tiene por finalidad la promoción de la apertura comercial y la igualdad de los Estados.

Estamos de acuerdo en que son necesarias las excepciones, pues por una parte protegen a los países menos desarrollados y por otra permiten el crecimiento del comercio regional, sin embargo los países se han quedado en una zona de confort que les impide avanzar a los siguientes niveles de integración y de esa manera han retrasado su propia evolución económica y por consiguiente el desarrollo de todos los países.

Conclusiones.

- 1- El principio de la nación más favorecida es concebido por la Organización Mundial del Comercio como uno de los principios esenciales que rigen las relaciones comerciales, además de que se introduce en los tratados de libre comercio como eje primordial para el desarrollo de los objetivos del acuerdo.
- 2- La cláusula de la nación más favorecida es un instrumento jurídico que permite el establecimiento de relaciones comerciales basadas en el principio de no discriminación y asegura la igualdad de trato.
- 3- La aplicación de la cláusula de la nación más favorecida tiene como principal beneficio la expansión del comercio a través de la no discriminación. Un comercio libre en igualdad de circunstancias.
- 4- La aplicación de la cláusula de la nación más favorecida es esencial para la multilateralización del comercio.
- 5- El regionalismo debe complementar al comercio multilateral, no representar un obstáculo para éste.
- 6- El establecimiento de zonas de libre comercio y uniones aduaneras debe seguir llevándose a cabo en la medida en que los países miembros cumplan con el periodo establecido para su creación y avancen a los siguientes niveles de integración.

- 7- El regionalismo podría representar un retroceso en la evolución de la liberación del comercio si se queda en las primeras etapas de integración.
- 8- Los países menos desarrollados deben utilizar adecuadamente las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida para no abusar de ellas.
- 9- Mientras no se realice una reforma a la aplicación de las excepciones de la cláusula de la nación más favorecida, se seguirán llevando a cabo la celebración de tratados comerciales con fundamento en las mismas, hecho que seguirá limitando el desarrollo del libre comercio.
- 10-La Organización Mundial del Comercio, en los próximos años, deberá encontrar la manera de lograr la complementariedad entre el empeño por desarrollar el comercio regional y los intentos de seguir liberalizando el comercio en el ámbito multilateral.

BIBLIOGRAFÍA.

ARELANO GARCÍA, Carlos, Primer Curso de Derecho Internacional Público, 5ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2002.

ARELLANO GARCÍA, Carlos, Segundo Curso de Derecho Internacional Público, 3ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2004.

BARBOZA, Julio, Derecho Internacional Público, Editorial Zavalia, Argentina, 2003.

BOUZAS, Roberto, editor, Después de Doha: La Agenda Emergente del Sistema de Comercio Internacional, Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid, 2007.

BUZO DE LA PEÑA, Ricardo Marcos, La Integración de México al Mercado de América del Norte, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México, 1997.

CORTÉS GUZMÁN, Armando, La Estructura Política de la ALALC, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, U.N.A.M., México, 1974.

CURZON, Gerard, La Diplomacia del Comercio Multilateral, El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio [GATT] y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México, 1969.

DE OLLOQUI, José Juan, coordinador, Jornadas sobre México y los Tratados de Libre Comercio, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2003.

DÍAZ, Luis Miguel, *et. al.*, Inversión Extranjera: Derecho Mexicano y Derecho Internacional, Editorial Themis, México, 2001.

DÍAZ MÜLLER, Luis, El Derecho Económico y La Integración de América Latina, Editorial Temis, Bogotá, Colombia, 1988.

ENRÍQUEZ ROSAS, José David, Derecho Internacional Económico. Instituciones y críticas contemporáneas. Editorial Porrúa, México, 2006.

FERNÁNDEZ PONS, Xavier, La Organización Mundial del Comercio y el Derecho Internacional. Un estudio sobre el sistema de solución de diferencias de la omc y las normas secundarias del derecho internacional general, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid, 2006.

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, Sistema del Comercio Internacional, Editorial Civitas, Madrid, España, 2001

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, Sistema de Derecho económico internacional, Editorial Civitas, Madrid, España, 2010.

FLORES BERNÉS, Miguel, Trato a la inversión extranjera, Secretaría de Economía, México, 2002.

FORNER I DELAYGUA, Joaquim-Joan, La Cláusula de la Nación más Favorecida. La excepción de las uniones aduaneras, de las zonas de libre cambio y de las uniones económicas, Editorial Civitas, Madrid, España, 1988.

GARCÍA LÓPEZ, Julio A., La crisis del sistema G.A.T.T. y el Derecho Anti-Dumping comunitario, Editorial Colex, Madrid, 1992.

GARCÍA MÁYNEZ, Eduardo, Introducción al estudio del Derecho, Editorial Porrúa, México, 1989.

GARCÍA MORENO, Víctor Carlos, Apuntes sobre el Derecho de los Tratados. La convención de Viena de 1969, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2010.

GAVIRIA LIÉVANO, Enrique, Derecho Internacional Público, 5ª. ed., Editorial Temis, Bogotá, Colombia, 1998.

GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco, Arbitraje de Inversión, Editorial Porrúa, México, 2009.

Informe 2002. Progreso económico y social en América Latina, Más allá de las Fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002.

Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, Derecho de la Integración Latinoamericana. Ensayo de sistematización, ediciones Depalma, Buenos Aires, 1969.

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Entendiendo el TLC, Fondo de cultura económica, México 1994.

JIMÉNEZ DE ARÉCHAGA, Eduardo, *et. al.*, Derecho Internacional Público. Principios, normas y estructuras, Editorial Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay, Tomo I, 2005.

KELSEN, Hans, Principios de Derecho Internacional Público, Editorial Buenos Aires, Argentina, 1965.

LAL DAS, Bhagirath, La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro, Editorial Icaria, Barcelona, España, 2004.

LAVIÑA, Félix, Organización del Comercio Internacional, Ediciones Depalma, Buenos Aires, Argentina, 1993.

LÓPEZ-BASSOLS, Hermilio, Derecho Internacional Público Contemporáneo e instrumentos básicos, 2ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2003.

MÁRQUEZ RÁBAGO, Sergio, *et. al.*, Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Antología, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Derecho, División de Universidad Abierta, México, 1997.

MOLINER, María, Diccionario del uso del Español, A – G, Editorial Gredos, Madrid, España, 1973.

MOLINER, María, Diccionario del uso del Español, H – Z, Editorial Gredos, Madrid, España, 1973.

MORENO VALDEZ, Hadar, Derecho de la Integración Económica. Antología, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Derecho, División de Universidad Abierta, México, 2000.

MUÑOZ FRAGA, Rafael, Derecho Económico, Editorial Porrúa, México, 2011.

OROPEZA GARCÍA, Arturo, América del Norte en el Siglo XXI, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2010.

PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, Derecho de la Integración Económica. Implicaciones jurídicas en México (Comercio Exterior), 3ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2007.

PASTOR RIDRUEJO, José Antonio, Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales, 13ª. ed., Editorial Tecnos, Madrid, España, 2009.

PATIÑO MANFFER, Ruperto, coordinador, Los Retos de la Integración en el Continente Americano, Universidad Nacional Autónoma de México, programa de Posgrado en Derecho, México, 2004.

PÉREZ MIRANDA, Rafael Julio, Régimen Internacional y Nacional de la Inversión Extranjera, con especial referencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y al derecho mexicano. Un análisis de derecho económico, Editorial Porrúa, México, 2011.

PLAZA CERESO, Sergio, Los bloques comerciales en la economía mundial, Editorial Síntesis, Madrid, 1997.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, Diccionario de la Lengua Española, 20ª. ed., Editorial Madrid, Tomo II, 1989.

REYES DÍAZ, Carlos Humberto (coordinador), Temas Selectos de Comercio Internacional, Editorial Porrúa, México, 2008.

SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, Comercio Internacional. Régimen jurídico económico, 3ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2010.

SAMUELSON, Paul A., NORDHAUS, William D., Economía, 14a ed., Editorial McGraw-Hill, Madrid, España, 1993.

SÁNCHEZ GÓMEZ, Narciso, Las Inversiones Extranjeras en México, Editorial Porrúa, México, 2003.

SEARA VÁZQUEZ, Modesto, Derecho Internacional Público, 23ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2009.

SÉPULVEDA, César, Derecho Internacional Público, 25ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2006.

SORENSEN, Max (editor), Manual de Derecho Internacional Público, 4ª. ed., Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

VALLETTA, Laura, Diccionario de Derecho Comercial, Valletta ediciones, Buenos Aires, Argentina, 2000.

VARELA QUIRÓS, Luis A., Las Fuentes del Derecho Internacional Público, Editorial Temis, Santa Fe de Bogotá, Colombia, 1996.

WALDEMAR HUMMER - DIETMAR PRAGER, GATT, ALADI y NAFTA. Pertenencia simultánea a distintos sistemas de integración, Editorial de Ciencia y Cultura, Buenos Aires, Argentina, 1998.

WITKER JORGE, *et. al.*, Régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral de libre comercio, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991.

WITKER VELÁSQUEZ, Jorge Alberto, Derecho del Comercio Exterior, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2011.

WITKER VELÁSQUEZ, Jorge Alberto, coordinador, El TLCAN. Evolución jurídica: Diez años después, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2005.

REVISTAS.

ÁLVAREZ SOBERANIS, Jaime, “*Origen y Proyecciones de la Cláusula de la Nación más Favorecida en el Tratado de Montevideo*”, en Revista de la Facultad de Derecho de México, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 81-82.

CASTELLS, Adolfo, “*La Cláusula de la Nación más Favorecida en las Relaciones Comerciales: desarrollo-subdesarrollo*”, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 34.

CRUZ BARNEY, Óscar, “*El régimen jurídico del comercio exterior de México: de la Independencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte*”, en Anuario Mexicano de Historia del Derecho, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., año 2006, volumen XVIII, n. 56.

CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, “*La cláusula de nación más favorecida y su adecuación al TLC en el marco de ALADI*”, en Anuario Mexicano de Derecho Internacional, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., año 2006, volumen XVIII.

GARCÍA CURBELO, María del Carmen, “*Crisis y actualidad de la cláusula de nación más favorecida*”, en Anuario del Departamento de Derecho de la

Universidad Iberoamericana, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 13, 1981.

GROS ESPIELL, Héctor, “*El GATT, la Cláusula de la Nación más Favorecida y las Preferencias a los Países en Desarrollo*”, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 36, 1979.

SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, “*El régimen de la nación más favorecida en el GATT y la ALALC*” en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, U.N.A.M., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 36, 1979.

INTERNET.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN, “*Tratado de Montevideo 1980*”, en Normativa institucional, México, 2012, 2013.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, DOCUMENTOS Y RECURSOS, Documentos, “*Los acuerdos de la OMC*”, en Textos jurídicos, México, 2012, 2013.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, DOCUMENTOS Y RECURSOS, Textos jurídicos, “*Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor*

participación de los países en desarrollo” en Textos anteriores a la OMC, México, 2013.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, TEMAS COMERCIALES, *“Acuerdos comerciales regionales”, en Otros temas, México, 2013.*

SECRETARÍA DE ECONOMÍA, COMUNIDAD DE NEGOCIOS, Comercio Exterior, “Acuerdos Internacionales sobre Inversión”, en Negociaciones Comerciales Internacionales, México, 2012, 2013.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA, COMUNIDAD DE NEGOCIOS, Comercio Exterior, “Acuerdos y tratados comerciales suscritos por México”, en Negociaciones Comerciales Internacionales, México, 2012, 2013.